





LE MOT DE PEDRO NOVO DIRECTEUR EXÉCUTIF EN CHARGE DE L'EXPORT

Aux termes d'une décennie durant laquelle la banque publique **Bpifrance** aura sensiblement contribué en levier du secteur privé à dessiner le nouveau visage entrepreneurial de notre Pays, nous voilà face à de nouveaux grands défis. L'innovation dans les PME et la reconquête de nos capacités productives industrielles et décarbonées dans nos territoires pour servir le redressement du commerce extérieur tricolore, c'est notre ambition. Il n'est d'autre priorité que celle de soutenir la reconquête stratégique de la création de valeur française pour nos filières clés.

Nombreuses sont les raisons qui ont conduit au déséquilibre de la balance commerciale dont nous héritons. Elles ont atteint la compétitivité de nos entreprises sans totalement justifier pour autant une forme de résistance culturelle à l'international et un goût modéré pour l'ailleurs nourricier.

Ce n'est pas une fatalité et nous ne céderons pas au découragement. C'est dans ce contexte que l'année 2021 s'est construite et que l'année 2022 prend ses marques appelant à la pleine mobilisation de nos métiers au service de cette grande cause nationale.

Malgré les spasmes sanitaires qui ont jalonné ces deux dernières années et le long chemin du retour à une normalité refaçonée, **Bpifrance** a répondu présent pour continuer à contrer les instabilités auxquelles les entrepreneurs de notre pays ont fait face tant en France qu'à travers le Monde.

Des incertitudes et des oscillations d'abord sanitaires puis économiques et enfin géopolitiques que la guerre en Ukraine met tristement en lumière. De ce fait, de fortes contraintes pèsent encore sur nos entreprises confrontées aux pressions inflationnistes liées et conjuguées au défi de la pénurie de compétence.

Ce sont aussi des moments de linéature dont la gravité oblige à repenser le sens de notre action, la cohérence de nos chaînes de valeur, la souveraineté de nos économies, la sécurité de notre Pays. Ce sont aussi quantité d'opportunités à ceux qui savent les décrypter, se préparer à les saisir et prendre la mer quand les autres rentrent au port. Les avions ne décollent-ils pas face au vent ?

L'économie de notre pays a su retrouver le chemin de la croissance en 2021 avec un plus haut depuis un demi-siècle de + 7 % corrigeant en partie l'effacement de la tempête. Une reprise marquée par de nouveaux paradigmes dans nos relations au travail, au management et au capital humain, à la relation client et fournisseur, au climat.

Autant de défis auxquels nos sociétés devront faire face sans détour trouvant dans ces challenges, le carburant d'une croissance durable pour la décennie de la reconquête.

Bras armé financier de la Team France Export, c'est dans ce contexte que nos métiers de l'international ont joué leur rôle contracyclique déployant leur puissance pour défendre les positions de nos entreprises et absorber le stress naissant d'une Nation entrepreneuriale décomplexée et à la conquête du Monde. Les premiers résultats sont là : 15 000 exportateurs de plus en cinq ans portant le contingent tricolore à 136 000 exportateurs et un chiffre d'affaire Export de la France dépassant son plus haut historique 2019 juste au-dessus de 500 Md€ FAB.

Avec nos camarades de la Team France Export, l'Accompagnement de nos entreprises a ainsi été repensé en profondeur pour s'adapter aux besoins des dirigeants dans ce singulier contexte avec des diagnostics personnalisés ou des missions de prospection repensées et digitalisées. En complément des Accélérateurs et des missions de conseil, l'accompagnement dit « ponctuel », a permis de toucher 21 000 dirigeants via le e-learning et 1400 par la mise en place d'autodiagnostic digitaux.

L'empreinte en cash de cette aile protectrice a progressé de + 35 % pour atteindre un plus haut historique de 20,8 Md€.

Un volume record notamment justifié par une activité Assurance à l'Export affichant des prises en garantie de plus de 17 Md€ quand l'assurance caution export et l'assurance préfinancement export dépassaient 1,3 Md€ d'enveloppes octroyées.

Témoin d'entrepreneurs qui ne posent pas le sac à dos malgré la marche du Monde, l'Assurance Prospection atteint sa cible de 1400 projets financés pour un budget de 280 M€ mettant en lumière les optimistes en mouvement.

En complément, le financement du développement international de nos entreprises mobilise 650 M€ en Prêt Internationaux en progression de +50% quand le crédit export fort d'une progression de +84% à 400 M€ confirme sa complémentarité avec un marché bancaire mobilisé auprès des grands enjeux export de notre pays.

Cette nouvelle année sera marquée par plusieurs enjeux pour la Banque Publique de l'Export avec en toile de fonds une année électorale qui aura fait de la réindustrialisation et de son corollaire d'ambition pour le commerce extérieur, la reine des batailles économiques. Un quinquennat ambitieux à venir qui nous obligera à renforcer davantage nos actions afin de servir les métamorphoses de notre économie et de nos entreprises en regard.

2022 est déjà une nouvelle année de défis et challenges, nous continuerons à nous mobiliser pour un commerce extérieur plus vertueux, un monde plus accessible aux PME, une internationalisation plus durable, plus humaine et plus innovante, plus proche de nos entreprises et créatrice de valeur pour nos territoires, et toujours plus mobilisés au cœur de la Team France Export.

Pour ce faire, nous entretiendrons cette proximité, cœur de notre modèle, en parcourant la France à la rencontre des françaises et des français à travers nos directions régionales mais aussi nos événements et tournées. Ainsi, le Big Tour initié en Mars nous emmènera jusqu'à l'AccorArena pour une édition BIG2022 célébrant la renaissance de l'ambition et les métamorphoses nourricières que nous vivons.

Entrepreneurs, en 2022, nous allons voir la vie en j'ose ! Lâchez-vous, nous ne vous lâcherons pas !

SOMMAIRE

1. LA DIRECTION DE L'EXPORT DE BPIFRANCE AU SERVICE DE L'INTERNATIONALISATION06

Bpifrance	08
La Direction de l'Export de Bpifrance	10
La Team France Export.....	12

2. LES FAITS MARQUANTS DE 2021, ANNÉE DE LA RELANCE 14

Commerce extérieur : où en sommes-nous ?	16
Les résultats de la Direction de l'Export de Bpifrance en 2021 ..	21
Bpifrance , un banquier-assureur engagé pour le climat.....	22
L'analyse environnementale, sociale et climatique	23
La coopération internationale.....	24

3. NOTRE CŒUR DE MÉTIER26

Financement export	28
La politique de financement export 2022	34
Assurance export	36
Développement export	47
Nos évènements marquants	53

4. BPIFRANCE À VOS CÔTÉS EN 202256

Les belles histoires de la direction de l'export en 2020	58
2022 : année de la résilience	66

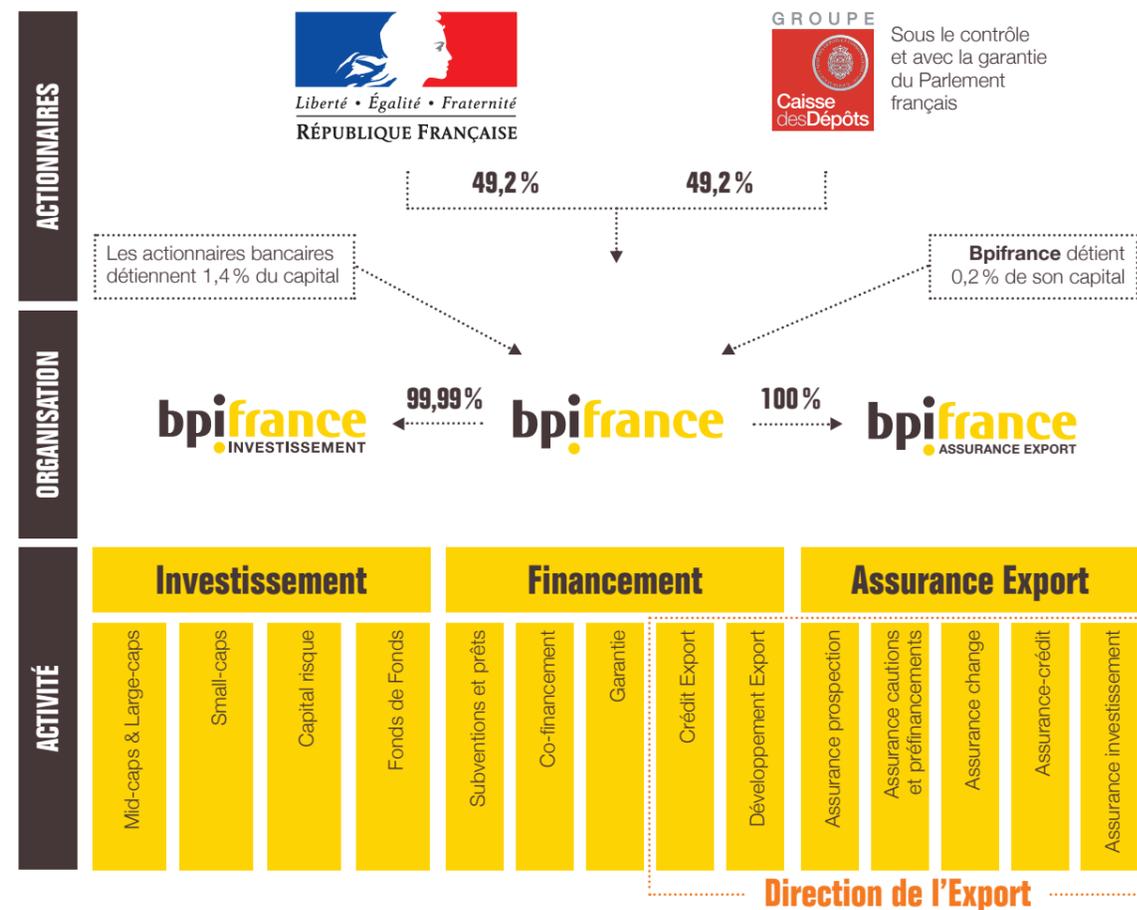
01.

**LA DIRECTION
DE L'EXPORT
DE BPIFRANCE AU SERVICE
DE L'INTERNATIONALISATION**

Les valeurs de 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.



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

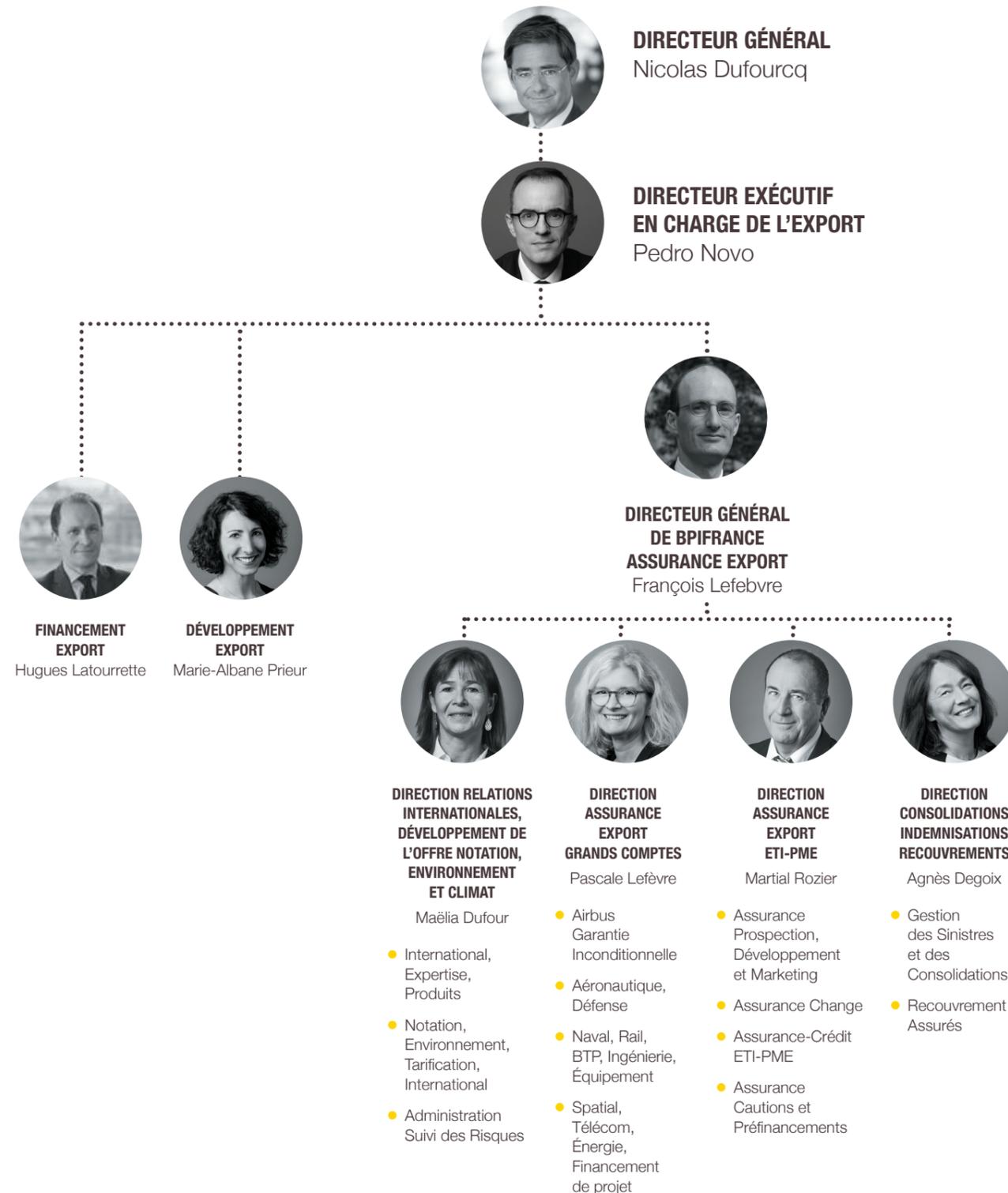
OPTIMISME

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**.

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 caution export et assurance préfinancement 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.
- **La Garantie des Projets Stratégiques**
Pour soutenir les opérations déliées d'un contrat d'exportation mais présentant un intérêt stratégique pour l'économie française
- **Assurance investissement**
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 et contexte international**
Pour financer des investissements immatériels et le besoin en fonds de roulement liés au développement à l'international. Pour financer les besoins matériels et immobiliers liés à sa croissance à l'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.

DÉVELOPPEMENT EXPORT

- Connecter, inspirer et créer des opportunités :**
- **9 bureaux à l'étranger, sur les 5 continents**
Une équipe de collaborateurs, basée dans nos bureaux internationaux, au plus proche de nos entreprises exportatrices, de leurs clients internationaux, de nos partenaires internationaux et de la Team France Export.
 - **Missions internationales - 7 formats**
Délégations de PME/ETI embarquées dans différents pays cibles pour :
 - comprendre l'écosystème et le futur marché cible ;
 - identifier les futurs clients et partenaires ;
 - rencontrer les écosystèmes locaux.
 - **Partenariats stratégiques**
Avec la Team France Export, dont **Bpifrance** est membre fondateur et le pilier financier, avec les banques et avec les acteurs publics et privés de l'export, pour multiplier les leads croisés et optimiser l'accompagnement de nos clients.
 - **Grands Événements et mise en réseau**
Organisation de grands événements (page internationale de BIG, Inspire & Connect...) en partenariat avec l'écosystème export.

DES DISPOSITIFS SPÉCIFIQUES

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

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 à l'accès simplifié 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 responsables régionaux de la Direction de l'Export travaillent en étroite collaboration.

Depuis 2014, **Bpifrance** et Business France sont liés par une convention cadre poursuivant un objectif stratégique commun, à savoir le développement du nombre d'exportateurs et du volume des exportations françaises, en particulier sur la cible des PME et des ETI.

Pour cela, elles mettent en œuvre des actions destinées aux PME et ETI leur permettant de se former, se préparer, se développer et de se doter d'une vision stratégique de leur développement à l'international.

Cette convention triennale est renouvelée en ce début d'année 2022, allant jusqu'à 2025.



250

**CONSEILLERS
INTERNATIONAUX
DANS LES RÉGIONS**



750

**CONSEILLERS
INTERNATIONAUX
À L'ÉTRANGER**

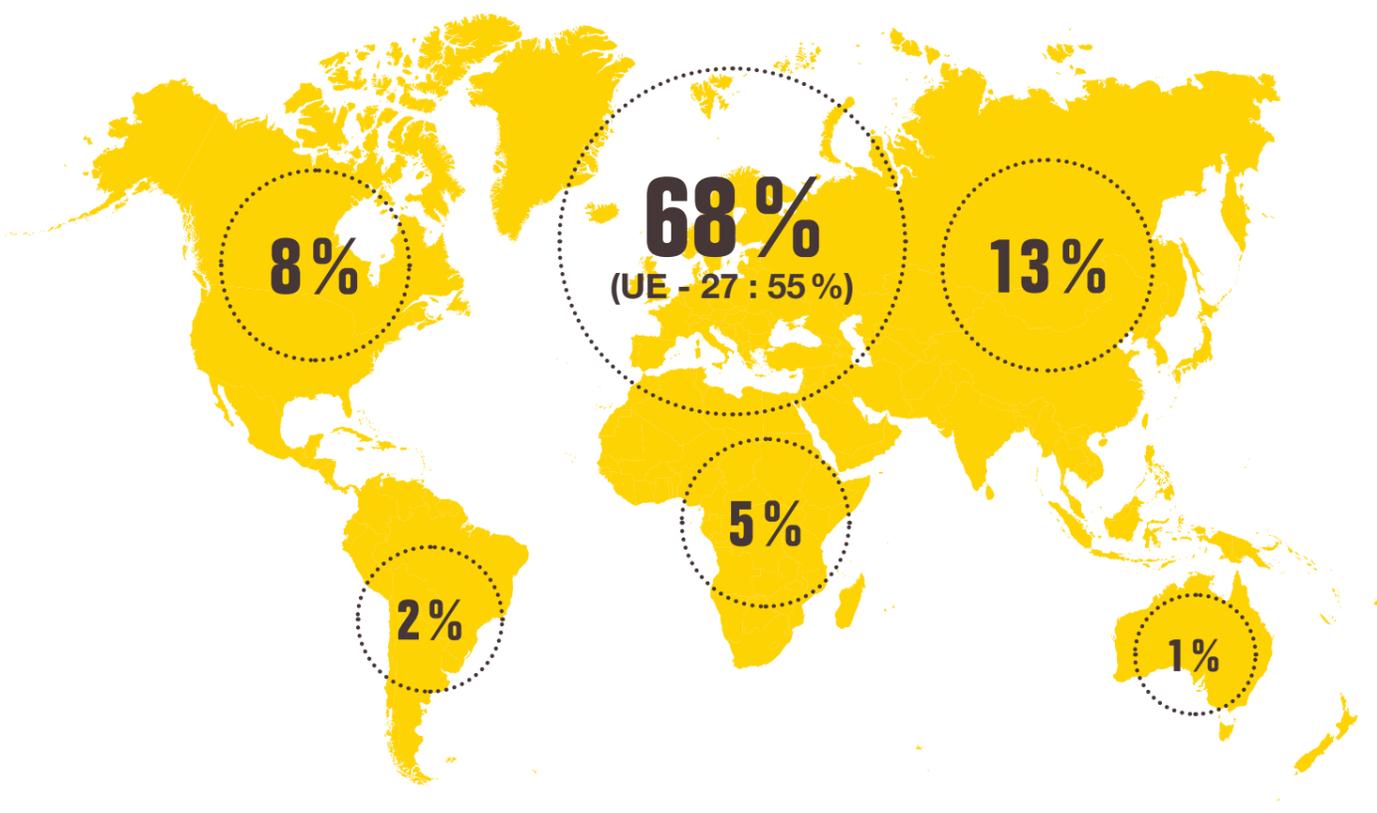
02.

2021

**FAITS MARQUANTS
DE LA RELANCE**

COMMERCE EXTÉRIEUR : OÙ EN SOMMES-NOUS ?

Les régions du monde où les entreprises françaises exportent

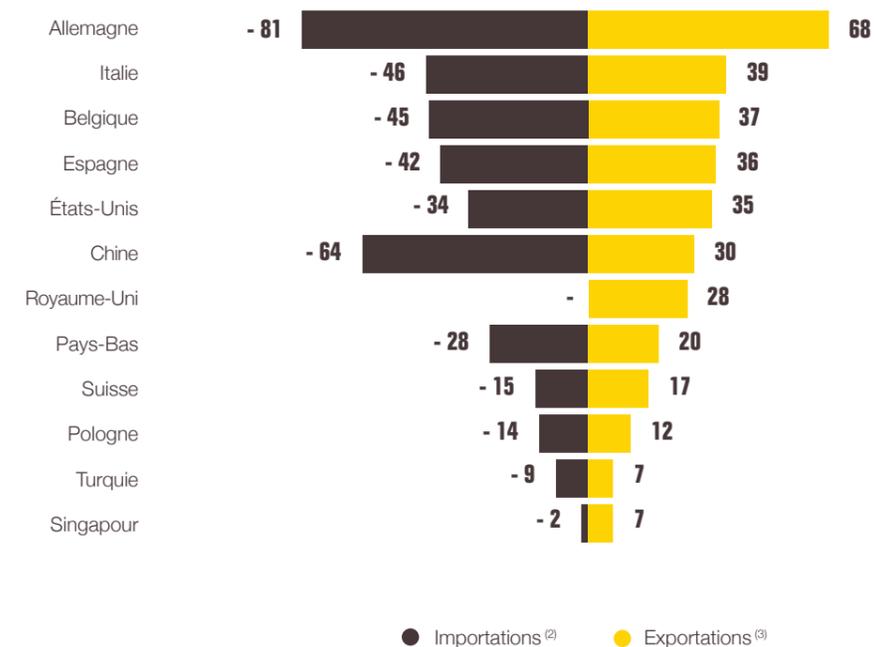


Nos principaux pays partenaires

Après une contraction d'ampleur en 2020 (-15,8%), les exportations françaises en biens se redressent nettement en 2021 (+17,0% à 500,9 Md€), dans un contexte de forte reprise des échanges mondiaux. Les importations augmentent également, de manière plus prononcée (+18,8% à 585,6 Md€) tirés par la puissance de la reprise économique intérieure et régionale. Ainsi, le solde commercial⁽¹⁾ se dégrade et s'établit désormais à -84,7 Md€, soit un plus bas historique.

- Les échanges ont rebondi avec l'ensemble des régions du monde...
- Plus de la moitié des exportations françaises (54%) sont à destination de l'UE 27
- L'Allemagne reste de loin notre 1er client devant l'Italie, la Belgique, l'Espagne et les États-Unis
- À -65,7 Md€, le solde manufacturier affiche de nouveau une dégradation en 2021 (de -8,0 Md€).

PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX
DE LA FRANCE EN 2021 (EN Md€)



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

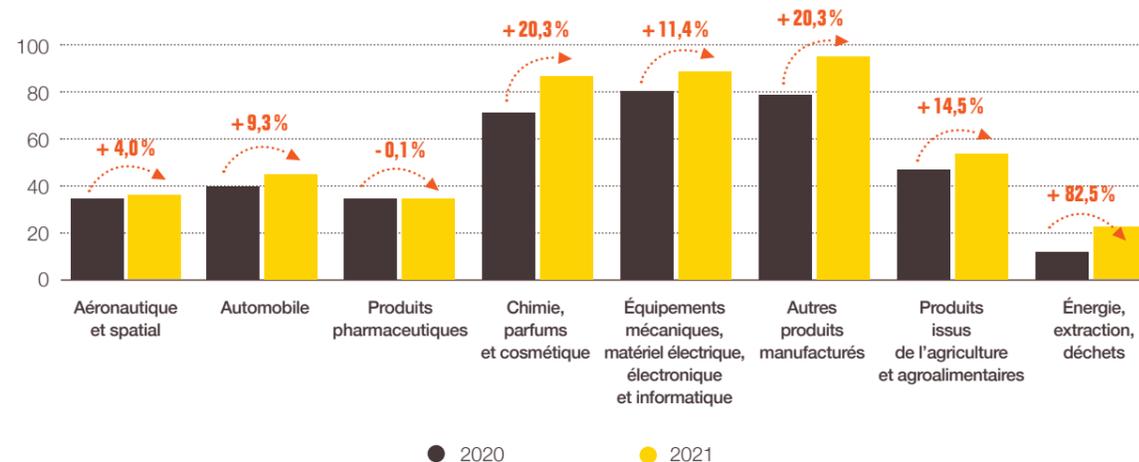
⁽²⁾ Biens CAF.

⁽³⁾ Biens FAB.

Quels sont les secteurs porteurs à l'export ?

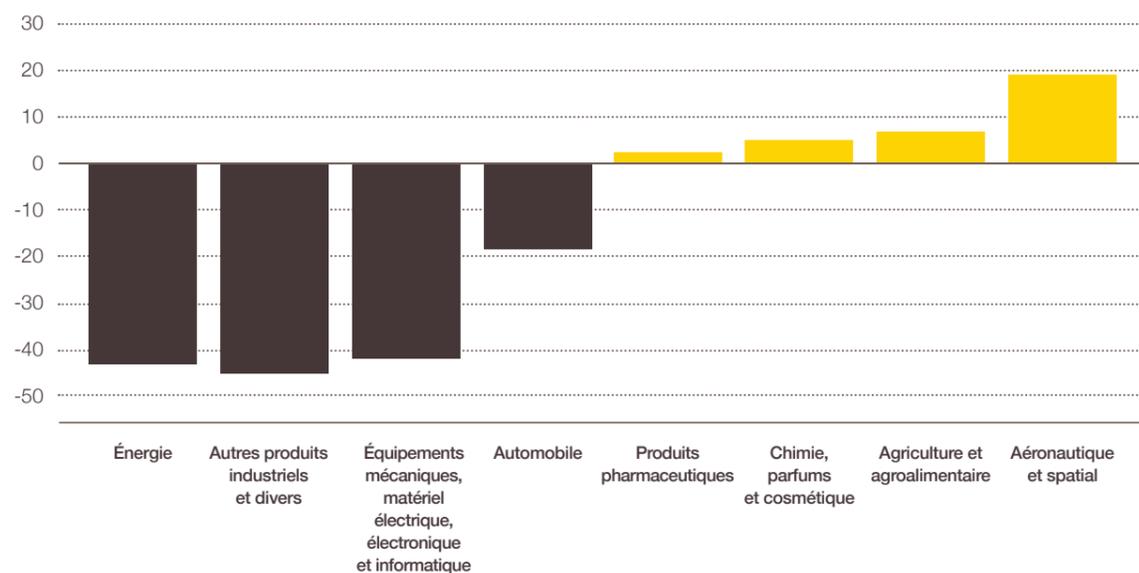
- Les exportations françaises se redressent quelle que soit la catégorie de produits, excepté les produits pharmaceutiques (-0,1%), dont les exportations étaient toutefois les seules à avoir progressé en 2020.
- Les exportations du secteur aéronautique et spatial, qui ont été les plus touchées par la crise, presque divisées par deux en 2020, n'augmentent que légèrement en 2021 (+4,0%). Le secteur reste néanmoins le plus excédentaire (+19 Md€).
- L'automobile connaît une hausse un peu plus marquée de ses exportations (+9,3%, à 44 Md€), qui restent néanmoins sensiblement sous leur niveau de 2019 (-11,4%).
- Les exportations d'autres produits manufacturés augmentent plus fortement, de même que celles de produits agricoles et agroalimentaires (+14,5%).
- Les exportations d'énergie ont très nettement augmenté en 2021 (+82,5%), en raison de la forte hausse du prix de l'électricité et du pétrole.

EXPORTATIONS FRANÇAISES PAR PRODUITS (EN Md€)



Source : DGDDI, calculs Bpifrance.

BALANCE COMMERCIALE (2021, EN Md€)



Les types d'entreprises à l'export

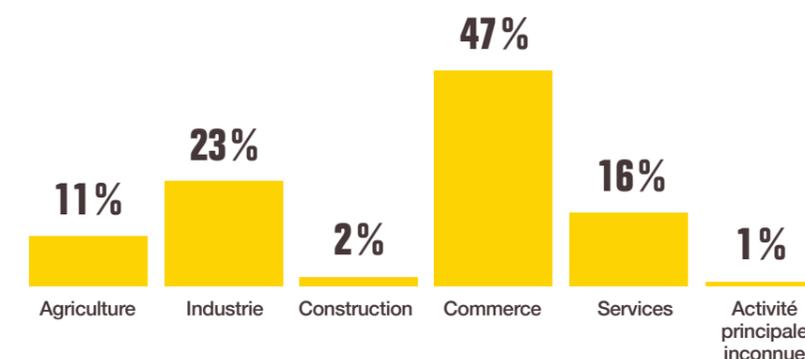
Le nombre d'exportateurs de biens depuis la France n'a pas fléchi avec la crise. Il a même légèrement augmenté en 2020 (128 800 en moyenne sur l'année contre 127 700 en 2019). Il aurait de nouveau augmenté en 2021, pour s'établir en moyenne à 133 200 sur la période allant du 4^e trimestre 2020 au 3^e trimestre 2021⁽¹⁾.

38 200⁽²⁾ entreprises ont commencé une activité d'exportation tandis que 30 900 l'ont cessée.

L'appareil exportateur français est très concentré : les grandes entreprises ne représentent que 0,5% du nombre d'entreprises mais exportent 52% des montants (contre respectivement 95% et 13% pour les PME).

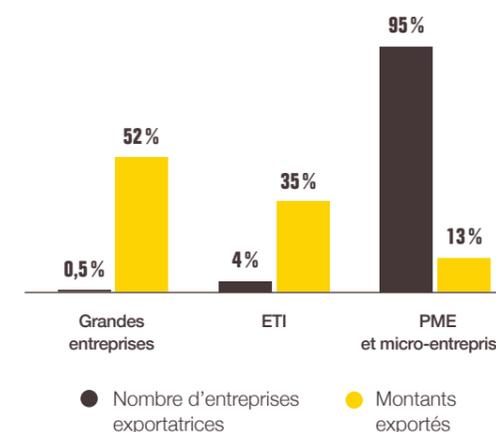
47% des entreprises exportatrices exercent dans des activités de commerce, contre 23% dans l'industrie, 16% dans les autres services, 11% dans l'agriculture et 2% dans la construction.

RÉPARTITION SECTORIELLE DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES SUR LA PÉRIODE T4 2020 - T3 2021



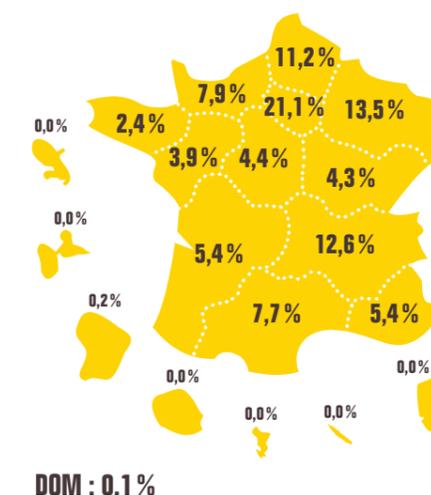
Source : Douanes.

RÉPARTITION DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES ET DES MONTANTS EXPORTÉS PAR CATÉGORIE (EN 2021)



Source : Douanes, « Les opérateurs du commerce extérieur - année 2020 ».

PART DES RÉGIONS DANS LES EXPORTATIONS TOTALES DE LA FRANCE EN 2021



Source : DGDDI, calculs Bpifrance.

⁽¹⁾ Avertissement : La forte hausse du nombre d'exportateurs en 2021 doit être considérée avec précaution. Selon la DGDDI, elle pourrait être due à des évolutions techniques, sans lien avec la conjoncture économique.

⁽²⁾ Au cours des 4 trimestres glissants se terminant à fin du 3^e trimestre 2021.

Principaux effet de la crise Covid-19 sur le commerce extérieur

Malgré une épidémie qui est restée active en 2021 au niveau mondial, la reprise de l'activité économique a été très soutenue au niveau mondial (+5,9% après -3,1% en 2020), soutenant le commerce international (+9,3% après -8,1% pour le commerce en volume de biens et services) et la demande mondiale adressée à la France (+9,4%).

Si les exportations françaises de biens ont profité de ce rebond (+17% en 2021, en valeur), elle n'ont pas retrouvé leur niveau d'avant crise (-2% par rapport à 2019). Les exportations de produits manufacturés restent 4% sous leur niveau de 2019.

En particulier, le secteur des transports continue de souffrir en 2021 :

- les exportations du secteur aéronautique et spatial s'établissent 43% sous leur niveau de 2019, toujours pénalisées par un trafic aérien qui s'est effondré en 2020 et qui n'est pas revenu à la normale ;
- l'automobile, dont les exportations ont toutefois augmenté de 9% en 2021, est quant à elle pénalisée par les pénuries de composants électroniques.

La France affiche finalement un nouveau recul de ses parts de marché en volume, puisque la hausse des exportations en volume (+8,1%) est moins importante que celle de la demande mondiale qui lui est adressée (+9,4%).

Les importations françaises de biens ont nettement augmenté dans ce contexte de reprise, particulièrement marquée en France (PIB en hausse de +7% en 2021 après -8% en 2020). Les importations de biens ont augmenté de +18,8% en 2021 (en valeur).

Les importations ont notamment été tirées par le dynamisme de l'investissement (+10,6% en valeur).

En valeur, la hausse des importations résulte également de la forte augmentation des prix des matières premières et de l'énergie en 2021, sous l'effet du net rebond de l'activité mondiale, qui a notamment engendré des tensions sur les approvisionnements. Le prix du Brent a augmenté de +68% en 2021, celui des minerais et des métaux de +47%, atteignant un plus haut niveau depuis 2000, tandis que celui des produits agricoles affichait une hausse de +24%.

La hausse des prix des matières premières et de l'énergie s'est répercutée sur les prix de produits d'importation, en particulier ceux dont le processus de production intègre une part importante de ce type d'intrants. À titre d'exemple, les importations de produits chimiques ont augmenté de +25,5% en valeur alors qu'elles ont affiché une hausse de seulement +7,8% en volume.

LES RÉSULTATS DE LA DIRECTION DE L'EXPORT DE BPIFRANCE EN 2021



60,4 Md€

d'encours total en assurance-crédit

2 414

entreprises soutenues en assurance export

225 M€

d'indemnités versées en assurance-crédit

1 376⁽¹⁾

demandes de garantie acceptées en assurance prospection pour un montant de

287 M€

220⁽²⁾

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

17,4 Md€

257

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

612 M€

139

contrats conclus pour un montant de

12 Md€



397 M€

de financement en crédits acheteurs et en rachats de crédits fournisseurs

650 M€

de prêts croissance internationale octroyés

261

entreprises accompagnées lors de 17 missions internationales

3 331

entreprises accompagnées dans le cadre de notre convention de partenariat avec Business France

144

garanties des projets à l'international

Source : Les chiffres sont issus du FMI (WEO, janvier 2022) et de la DGDDI (« Le chiffre du commerce extérieur, analyse annuelle 2021 », février 2022).

⁽¹⁾ Dont 25% d'AP vertes.

⁽²⁾ Dont 10 demandes de garantie rehaussée.

BPIFRANCE, UN BANQUIER-ASSUREUR ENGAGÉ POUR LE CLIMAT



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

PLAN CLIMAT POUR LES FINANCEMENTS EXPORT ET MISE EN PLACE DU BONUS CLIMATIQUE

Le Rapport au Parlement 2020 (Plan Climat pour les Financements Export) détaille ce plan climat qui se décline en trois axes de travail :

- des scénarios de cessation d'octroi des garanties publiques pour les projets de recherche et d'exploitation de nouveaux gisements pétroliers et gaziers ;
- la mise en place de critères restreignant l'octroi des garanties pour les projets de centrales thermoélectriques ;
- des mesures incitatives de bonus climatique, non seulement pour les projets d'énergies renouvelables à l'export mais pour l'ensemble des projets dits « durables ».

Le bonus climatique permet de mieux accompagner les entreprises lors du développement des projets, (afin de positionner l'offre française en amont des appels d'offre), de bonifier les conditions financières et d'augmenter les volumes de financement. La Taxonomie Européenne des activités durables a été choisie comme système métrique pour évaluer la durabilité d'un projet.

Le bonus climatique est proposé aux exportateurs depuis le premier trimestre 2021 et s'appuie sur les 2 premiers critères de la Taxonomie Européenne : Atténuation du changement climatique et Adaptation au changement climatique.

En 2021, onze bonus climatiques ont été accordés à des exportateurs dans les secteurs de la production et distribution d'électricité et de l'éclairage public.

CALCUL DE L'EMPREINTE CARBONE

Dans le cadre du Plan Climat de **Bpifrance**, une mesure de l'empreinte carbone des portefeuilles du groupe **Bpifrance** a été lancée en 2020 et actualisée en 2021. Il s'agit d'un exercice inédit dans le monde des assureurs crédit, privés comme publics. Les résultats de ce travail ont permis d'évaluer l'empreinte et l'intensité carbone de chacun des six portefeuilles de l'Assurance export en détaillant l'intensité carbone à trois différents moments de l'activité économique (amont, production, aval).

Le calcul de l'empreinte carbone sera répété de façon annuelle afin d'évaluer la dynamique de **Bpifrance** et de mesurer les progrès réalisés vers des portefeuilles moins émissifs.

Le calcul de l'empreinte carbone pour l'année 2021 sera réalisé en juin 2022.

MISSIONS INTERNATIONALES TEE

La Direction du Développement Export de **Bpifrance** s'engage elle aussi dans la Transition Ecologique et Energétique, au écho au plan climat porté par **Bpifrance**. En effet, sur 2021, ce sont 28 PME/ETI actrices de cette TEE qui ont été accompagnées en mission internationale.

Une mission Pitch&Partner en zone ECO (Pologne, République Tchèque et Roumanie) et une mission Explore&Match Ville 4.0 à Dubaï, dans le cadre de l'Expo 2020.

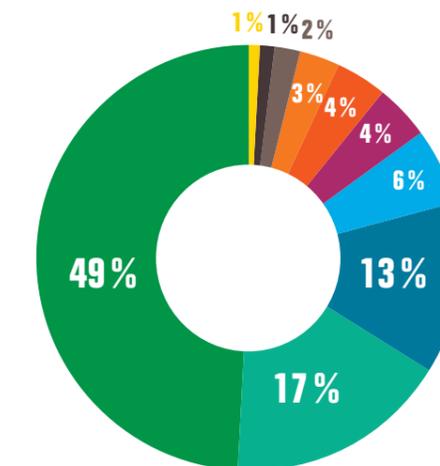
L'ANALYSE ENVIRONNEMENTALE, SOCIALE ET CLIMATIQUE

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 2021



- Industries lourdes
- Telecom
- Santé
- Production stockage et transport d'électricité
- Eau et assainissement
- Hydrocarbures et pétrochimie
- BTP et infrastructures
- Transport
- Industries agroalimentaires
- Autres (principalement fourniture d'équipement)

	2019	2020	2021
Nombre de projets évalués	120	173	172
Dont dossiers TEE (Transition Énergétique et Écologique)	3	27	12
Dont dossiers Énergies Fossiles	5	2	4

L'activité en 2021 est restée stable par rapport à 2020, de par la conjoncture économique et les différents impacts dû au Covid-19.

Le nombre de projets évalués s'inscrivant dans la transition énergétique et écologique (TEE) a diminué en 2021, en lien avec une baisse de demande pour ce type de projets. Cependant ces projets peuvent bénéficier d'avantages via le Bonus climatique afin de favoriser leur développement à l'export, ce qui montre l'importance des projets durables pour **Bpifrance Assurance Export**.

Multilatéralisme

En 2021, a été publié le Livre blanc sur le financement public des exportations au sein de l'UE, « Take action or fall behind », auquel ont contribué des experts de **Bpifrance**, afin d'attirer l'attention des décideurs politiques de cet outil majeur dans la compétitivité des entreprises à l'internationale et dans la lutte contre le réchauffement climatique. En parallèle, des avancées concrètes ont été faites dans les enceintes multilatérales : l'Arrangement OCDE sur les crédits à l'exportation a été amélioré afin de mieux répondre aux enjeux de compétitivité et climatiques, tout en maintenant des règles de concurrence loyale entre les États :

- **part locale** : c'était une demande importante des exportateurs français pour mieux répondre aux exigences de leurs acheteurs étrangers : les participants à l'Arrangement se sont mis d'accord pour augmenter le soutien de la part locale des projets (part réalisée dans le pays de destination) de 30% à 50% du contrat d'exportation ;
- **réforme du TICR** : le taux d'intérêt commercial de référence (TICR) qui est le taux minimal auquel les Etats peuvent faire de la stabilisation de taux a été revu. L'objectif est que ce taux reflète mieux la durée de risque et corresponde davantage aux prix du marché ;
- **notation des banques multilatérales** : les critères de notation des banques multilatérales ont été revus pour mieux prendre en compte l'absence de risque pays et les notations pratiquées par le privé ;

- **renforcement des restrictions sur les centrales à charbon** : afin de remplir les objectifs fixés par l'Accord de Paris - COP21, les pays de l'OCDE se sont mis d'accord pour arrêter le soutien aux centrales à charbon. La France, qui a déjà arrêté depuis plusieurs années, va encore plus loin en programmant une sortie progressive des secteurs du gaz et du pétrole. Elle a d'ailleurs lancé la coalition *Export Finance for Future* et a signé un engagement à la COP 26.

En 2022, cela continue ! Dans le cadre de la Présidence française de l'Union européenne, **Bpifrance Assurance Export**, représentée au sein de la délégation française sur le crédit export aux côtés de la DG Trésor, souhaite aller dans la même direction, en ligne avec les ambitions de **Bpifrance**. Les 3 objectifs identifiés pour cette présidence française sont :

- **le climat** : promouvoir de nouvelles incitations financières sur les projets durables et en même temps promouvoir des engagements de sortie des énergies fossiles ;
- **la compétition internationale** : promouvoir une plus grande flexibilité dans les termes et conditions financières de l'Arrangement OCDE ;
- **développer une stratégie européenne** : identifier les failles du système européen de soutien aux exportations et promouvoir des solutions adéquats pour y remédier.

Nouveaux accords signés en 2021

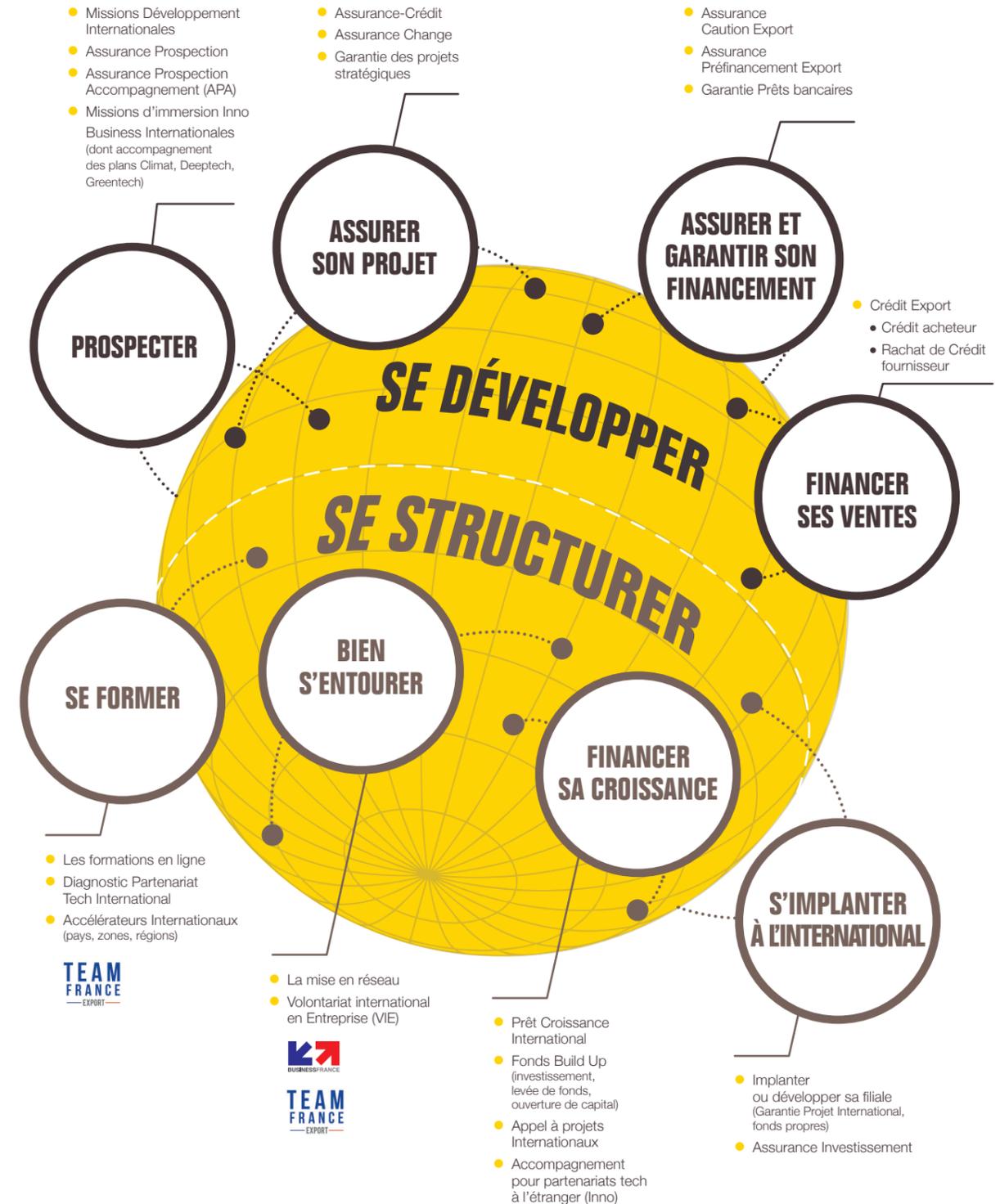


Signature d'un MoU (Memorandum of Understanding) avec Saudi Exim Bank, l'agence de crédit export saoudienne.



Signature d'un accord de réassurance avec ECI, l'assureur-crédit des Emirats Arabes Unis.

En dehors de la sphère des Agences de Crédit Export, en 2021 le groupe **Bpifrance** a également signé 15 partenariats internationaux (en Europe, en Afrique, au Canada, en Asie, au Moyen-Orient...), déclinant toutes ses lignes de métiers, avec des fonds souverains, des Ministères, des Banques publiques ou privées, des organismes de financement et d'accompagnement des PME ainsi que des Agences de l'Innovation.



03.

**NOTRE CŒUR
DE MÉTIER
ALLEZ VOUS FAIRE
VOIR AILLEURS !**

Crédit export

UN VOLUME DE PRODUCTION INÉDIT

L'année 2021 est le meilleur exercice de la ligne métier depuis son lancement en 2015. L'activité a atteint un record aussi bien en matière de production avec **397 M€** d'engagements cumulés (+ **83%**) qu'en matière de nombre de dossiers réalisés (**27**), de nombre de facilités de crédit signées (32) où de nombre d'exportateurs accompagnés (21).

Cette production est essentiellement le fait de crédits octroyés en prêteur unique (85%). Elle est complétée par des cofinancements à forte visibilité, au côté des banques Natixis (réseau électrique haute tension au Bénin), CACIB (barrage de Sambangalou au Sénégal) et Société Générale (éclairage solaire au Sénégal) pour des volumes conséquents (250 M€).

L'activité de production s'est accompagnée d'une très intense activité de prospection et de marketing. La prospection réalisée en proximité avec les réseaux domestique (48 implantations régionales en France) et international (9 bureaux à l'étranger) de **Bpifrance** a permis l'émission de 119 offres indicatives de financement pour un montant cumulé de **1,1 Md€**. 31 comités de crédits ont été accordés pour un montant cumulé de **401 M€ (+ 21%)**.

Le business développement s'est traduit par la signature de Memorandum of Understanding avec des institutions financières comme la TDB (Trade Development Bank) au Kenya où la BOAD (Banque Ouest Africaine de Développement) au Togo, et des coopérations initiées avec la BGFI (Gabon) où la BIDC (Togo). Des négociations ont également été initiées avec le Togo et la Côte d'Ivoire pour aboutir à la signature d'accord cadre, sur le modèle de celui signé avec le Bénin.

LES PME/ETI, CŒUR DE CIBLE DES EXPORTATEURS ACCOMPAGNÉS

La clientèle PME /ETI reste centrale dans le déploiement du crédit export. Avec 23 exportateurs de cette catégorie sur un total de 27, dont 14 primo utilisateurs du crédit export, la Direction des Financements Export n'a jamais autant développé son accompagnement au service d'une population d'entreprises qui est centrale dans le développement du commerce extérieur. La DFE a notamment pu concrétiser la relation d'affaire avec des ETI comme Fives, Sygfox, Ocea ou IGNFI. Ainsi, **85%** des dossiers ont été signés en accompagnement des PME/ETI.

Cette statistique a pour corollaire que 84% des facilités signées (soit 27 sur un total de 32) ont été d'un montant inférieur à 25 M€, plafond d'intervention en prêteur unique. Une large majorité des facilités signées (22) est inférieure à 10 M€.

Les réseaux sont diversement représentés. Le réseau Île-de-France représente 9 opérations (33% du total), suivi par le réseau Est avec 8 transactions (3 Reims, 2 Dijon, 2 Strasbourg et 1 Nancy), le réseau Ouest avec 6 transactions (3 Nantes, 2 Bordeaux et 1 Brest) et le réseau Sud avec 4 transactions (3 Toulouse, 1 Marseille).

DES EMPRUNTEURS DE STATUT PRIVÉ MAJORITAIREMENT REPRÉSENTÉS

La production annuelle de rachats de crédits fournisseurs s'établit à 16 transactions, soit 50% des crédits signés sur l'exercice, pour un montant cumulé de **28 M€**. Le montant moyen ressort à **1,75 M€** par opération, sachant qu'aucune ne dépasse 5 M€. Le rachat de crédit fournisseur confirme sa pertinence dans la relation « business to business », en accompagnement de petits contrats à exécution rapide sur des contreparties privées, essentiellement dans les secteurs du Transport et de l'Agroalimentaire. À noter que 4 exportateurs ont eu recours à plusieurs reprises à nos outils sur l'exercice (dont Berthoud, Louault, Premium).

Avec 11 crédits acheteurs réalisés, la production représente 34% des facilités signées sur l'exercice pour un montant cumulé de **331 M€**. Bien qu'une majorité d'entre eux (2/3) ait été octroyé à des entités souveraines (218 M€ de crédits en co-financement), il est à noter qu'à 4 reprises, cette structure a été utilisée avec des acheteurs privés situés à Dubaï, Mexique, Pérou et au Ghana (112 M€ de crédits bilatéraux).

Elle s'accompagne de 5 crédits financiers d'accompagnement, adossés aux crédits acheteurs et permettant le financement intégral des contrats. Ces facilités additionnelles, d'un montant cumulé de 36,5 M€ représentant 16% des facilités sur l'exercice, bénéficient d'une couverture du risque de crédit par le marché privé de l'assurance-crédit.

L'AFRIQUE, LE PRINCIPAL CONTINENT DE DESTINATION

La géographie des destinations conserve la tendance historique du marqueur africain.

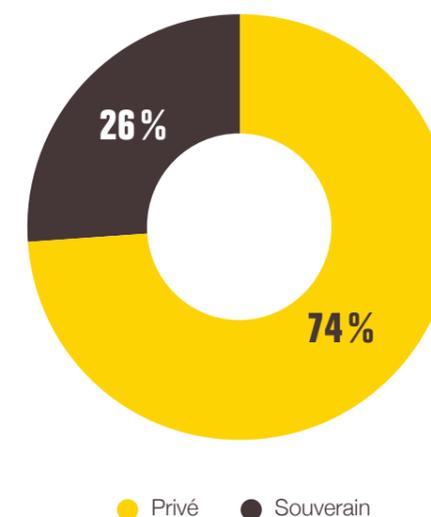
L'Afrique demeure le principal continent de destination de nos opérations avec **63%** des dossiers (**69%** des facilités signées). Nous consolidons la relation avec les pays francophones de la zone subsaharienne, Côte d'Ivoire, Sénégal et Bénin représentant 59% de l'ensemble (7 crédits acheteurs et 5 crédits financiers d'accompagnement avec emprunteurs souverains), complétés par le Mali, le Burkina Faso et le Cameroun (10 rachats de crédits fournisseurs sur emprunteurs privés). À noter la réalisation de 3 dossiers en Afrique anglophone avec le Ghana et la Tanzanie.

L'Europe est le deuxième continent de destination avec 16% des crédits signés. L'Ukraine demeure un acheteur majeur d'équipements agricoles (3 rachats de crédits fournisseur) et d'équipements sécuritaires (1 crédit acheteur en co-financement). Nous enregistrons pour la première fois un dossier sur la Roumanie dans le secteur de la santé.

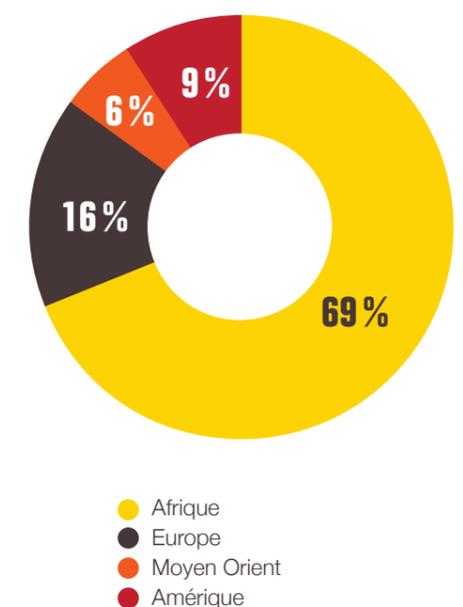
Les Amériques figurent en troisième destination des crédits signés (9%). Deux transactions l'ont été avec des acheteurs privés mexicains dans les secteurs maraîcher et industriel, et un rachat de crédit fournisseur a été signé avec un acheteur privé péruvien.

Le Moyen Orient clôture ce tour du monde avec 2 dossiers signés avec des acheteurs privés à Dubaï, dans le secteur du tourisme et dans celui des NTIC.

TYPOLOGIE DES DÉBITEURS



BILAN CRÉDIT EXPORT SUR 2021



L'ACTIVITÉ AUX MARQUEURS DE LA CRISE SANITAIRE ET DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

L'ACTIVITÉ MÉTIER RELATIVEMENT PEU IMPACTÉE PAR LA CRISE SANITAIRE

La crise du Covid n'a pas fait ressentir ses effets sur le volume de production du métier. Les durées moyennes de sortie des opérations et les négociations de long terme expliquent la faible incidence de la situation sanitaire mondiale, d'autant plus que le continent africain apparaît à ce stade moins affecté que les autres par la pandémie.

Néanmoins, le ralentissement économique et les difficultés logistiques ont entraîné des décalages dans l'exécution de certains contrats, et affecté la solvabilité de certains acheteurs privés africains. Le cout du risque reste maîtrisé avec à date un montant d'impayés de 1,9 M€ en rachat des crédits fournisseurs (soit 2,7% de l'encours correspondant) et 1,9 M€ en crédit acheteur (dossier en cours de restructuration). À noter que 25% du nombre des rachats de crédit fournisseur présente des difficultés susceptibles de déboucher sur des restructurations.

Pour ce qui concerne le secteur de la croisière, la paralysie de l'activité a poussé l'armateur MSC à demander pour les navires Vista 3 et Vista 4 la prorogation du gel du remboursement des échéances entre avril 2021 et mars 2022 qui ont été rééchelonnées sur 5 ans. Ce différé représente un montant respectivement de 5.9M€ et 4.7M€ pour la DFE (encours bruts de 60M€/bateau).

LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE, AXE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ

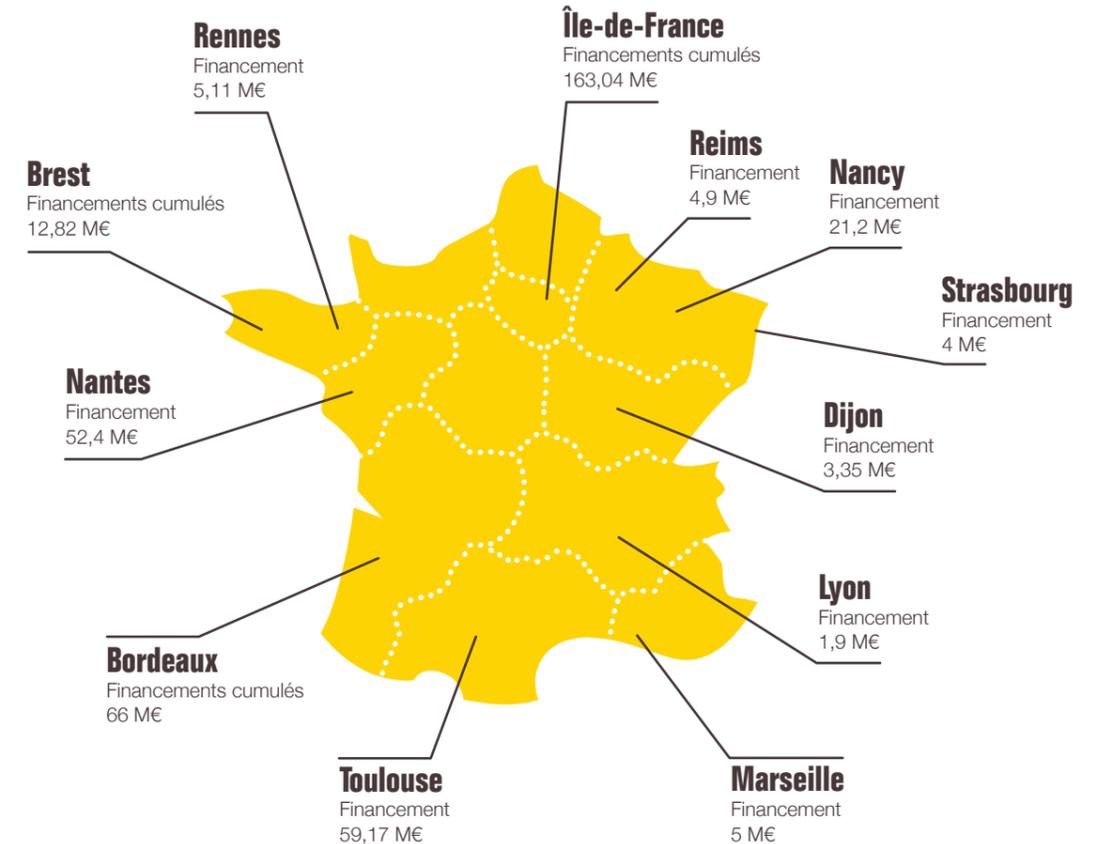
La DFE a pour objectif de prioriser les projets répondant aux exigences de développement durable et de transition énergétique afin d'améliorer le bilan carbone de ses clients étrangers. Le développement du financement de projet dans le secteur des énergies renouvelables participe de cette démarche.

La DFE a par ailleurs participé à des transactions importantes ayant un marqueur durable telles que :

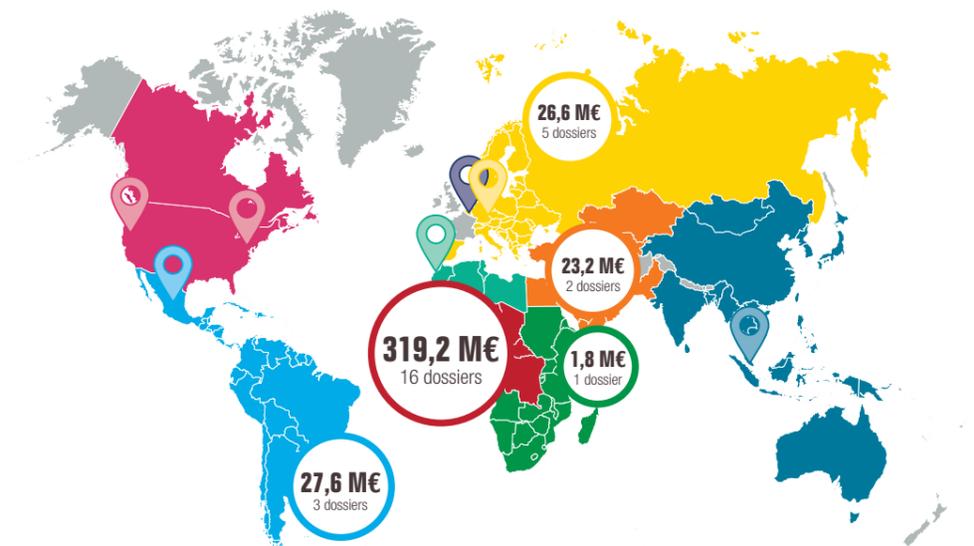
- EMO / SSGL (Ghana) : rachat du crédit fournisseur (5,5 M€) pour la fourniture de matériels de réhabilitation de la station de traitement des boues et effluents urbains de Lavender Hill (commune d'Accra) par la sté EMO (Ile et Vilaine, Bretagne) ;
- VINCI ENERGIE / PADSBE (Bénin) : co-prêteur (90 M€) dans le financement du contrat d'études, de fourniture, de montage et de mise en service des lignes et postes des réseaux de transport et de distribution d'énergie électrique haute et moyenne tension du Bénin (300 M€) ;
- VINCI / Sambangalou (Sénégal) : co-prêteur (60 M€) dans le financement du contrat de travaux d'aménagement et de construction du barrage hydroélectrique de Sambangalou (388 M€) d'une capacité de 128MW permettant d'alimenter une large partie des populations des pays membres de l'OMVG (Office de mise en valeur du fleuve Gambie), grâce au réservoir de 188km² prévu dans le cadre du projet ;
- FONROCHE LIGHTING / ANER (Sénégal) : co-prêteur (60 M€) dans le financement du contrat d'acquisition et d'installation de 67 000 lampadaires solaires passé avec l'Agence Nationale des Energies Renouvelables.

RAGNI NOVEA / ANER (Sénégal) : co-prêteur (30 M€) dans le financement du contrat d'acquisition et d'installation de 36 000 lampadaires solaires passé avec l'Agence Nationale des Energies Renouvelables

LES RÉGIONS ET LE CRÉDIT EXPORT EN 2021



RÉPARTITION DES CRÉDITS EXPORT 2021 PAR BUREAU RÉGIONAL À L'ÉTRANGER



Garanties des projets internationaux (GPI)

La garantie des projets internationaux permet de sécuriser les fonds propres et quasi-fonds propres injectés par une maison mère française, dans sa ou ses filiale(s) internationale(s), au moment de sa création, de son acquisition (croissance externe) ou de son développement (recapitalisation).

La GPI permet de couvrir jusqu'à 3 M€ d'investissement (garantie jusqu'à 50%), sur une durée allant jusqu'à 7 ans.

Longtemps ouverte sur « le grand export » uniquement, elle est depuis juillet 2021 également ouverte aux projets d'implantation et développement européens. Ce n'est pas moins de 28 projets européens qui ont été garantis cette année, sur un total mondial de 144GPI.

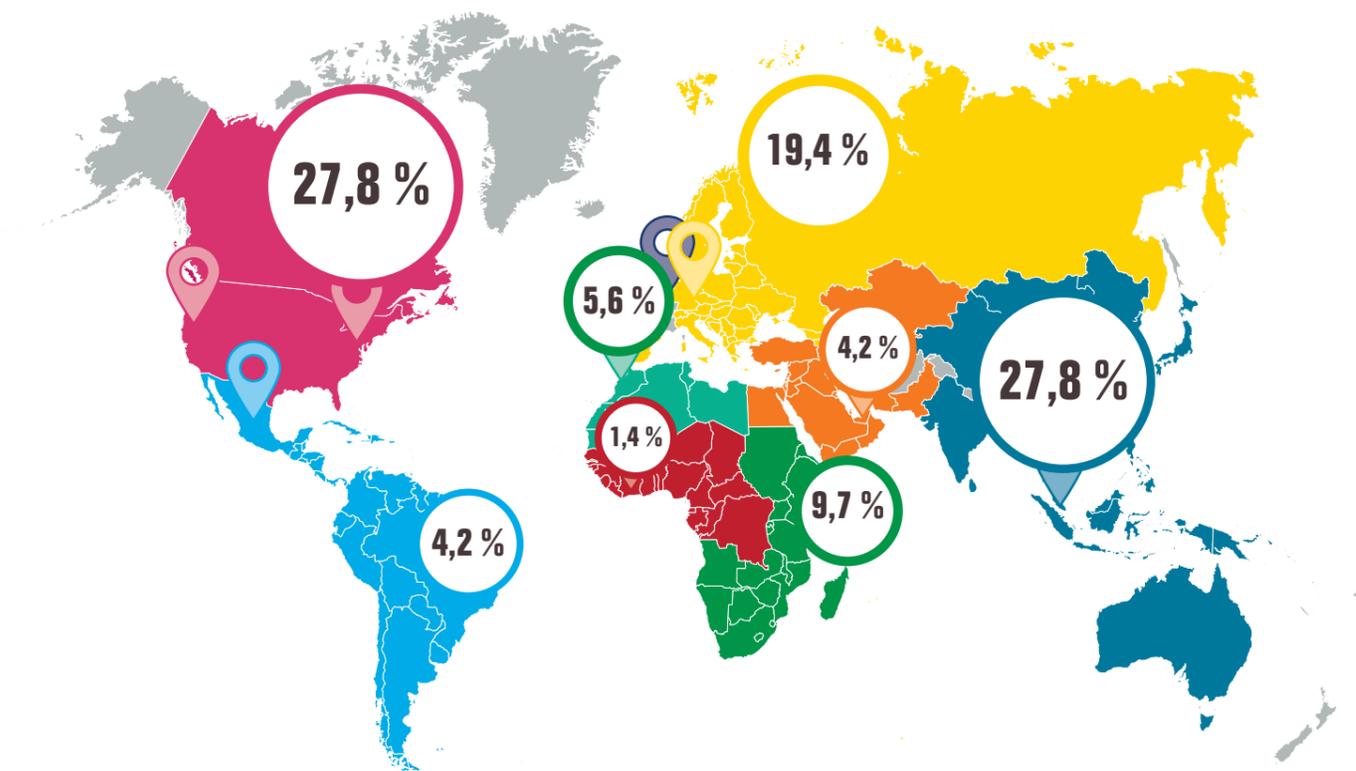
Prêts croissance international et contexte international

Le Prêt Croissance International permet, aux côtés des investisseurs et prêteurs historiques de la PME/ETI, d'apporter une solution de prêt unique. Il finance les dépenses immatérielles et à faible valeur de gage, les opérations de croissance externe à l'étranger et l'augmentation du BFR pour accompagner le développement de nos clients.

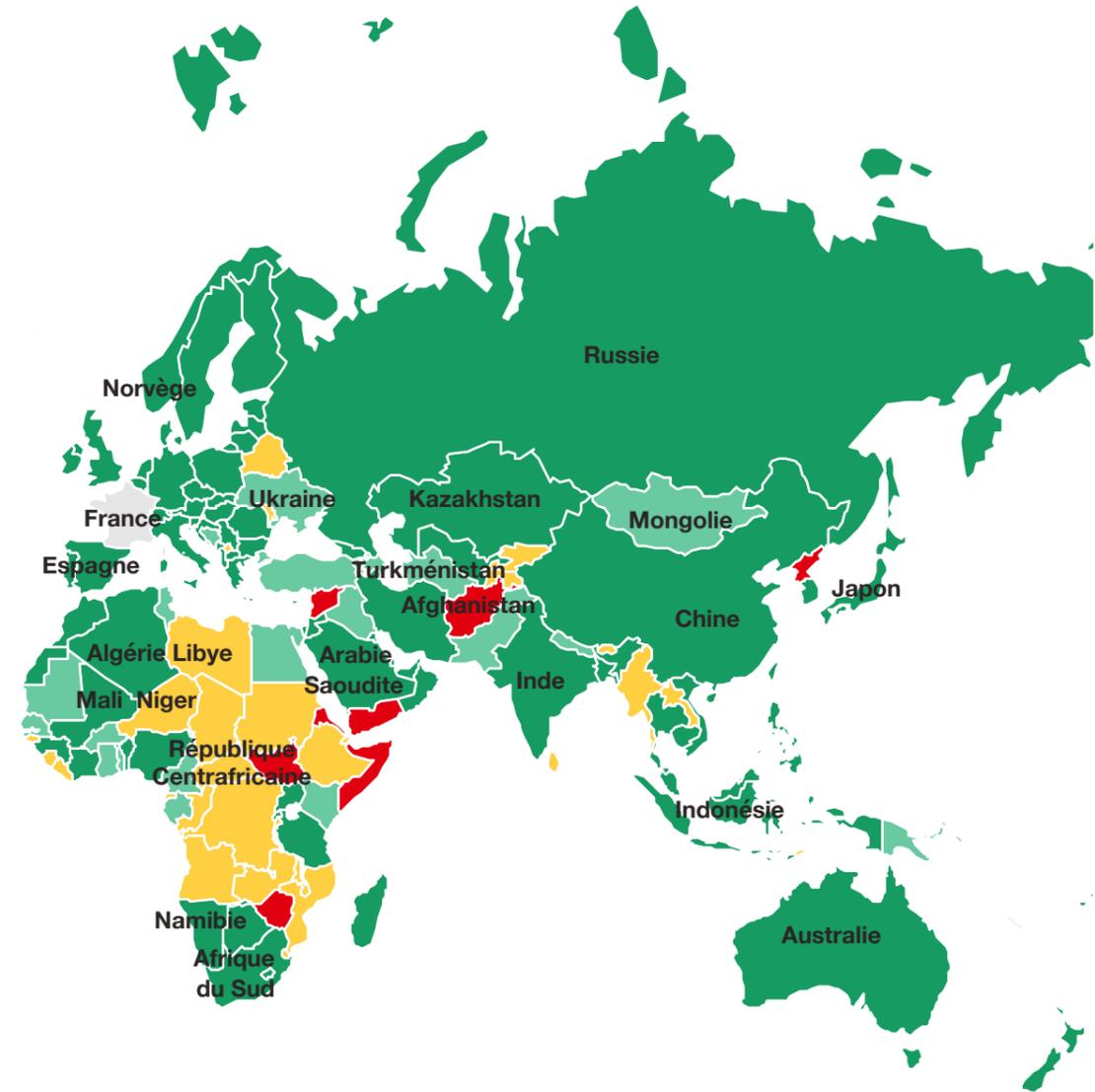
Ce produit original est sans garantie réelle, ni du chef de l'emprunteur, ni sur le dirigeant, ni d'une société holding, et bénéficie d'un différé de remboursement en capital long, de 2 ans, pour laisser à l'entreprise le temps de mettre en place son projet de développement.

Bpifrance accompagne également ses clients exportateurs via ses Prêts Contexte International, en co-financement aux côtés de ses partenaires bancaires, dans le financement de leurs projets immobiliers, matériels et ENR.

En 2021, le montant de ces prêts s'élève à 657 M€, soit une augmentation de 50% par rapport à 2020.



LA POLITIQUE DE FINANCEMENT EXPORT 2022



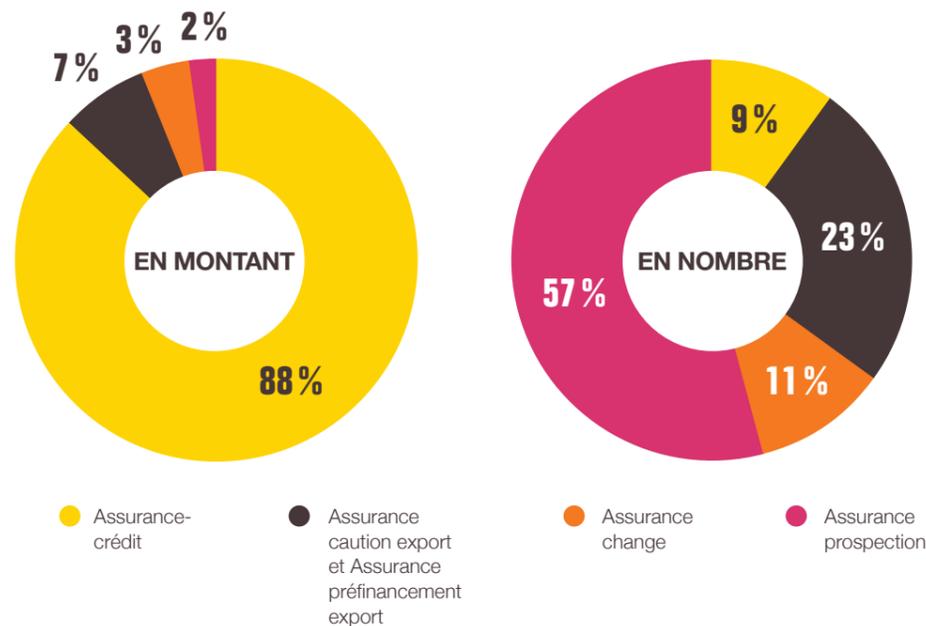
La Politique de Financement Export (PFE) détermine l'appétit au risque de l'Etat pour ses outils de soutien à l'export en fonction du pays de destination. Dans le cadre de la PFE 2022, et comme chaque année, l'Etat a actualisé sa politique d'assurance-crédit (ci-contre la carte d'ouverture de l'assurance-crédit).

La PFE 2022 prévoit un assouplissement sur deux pays (Angola et Salvador), tandis que sept pays (Biélorussie, Papouasie Nouvelle Guinée, Mali, Birmanie, Egypte, Sri Lanka, Tunisie) font l'objet d'un durcissement - se matérialisant par un changement de couleur sur la carte PFE pour trois d'entre eux (Biélorussie, Papouasie Nouvelle Guinée, Mali) - afin de prendre en compte l'évolution de leur situation économique, financière et politique.

Les conditions d'ouverture pour l'ensemble des pays sont accessibles sur les sites de **Bpifrance** et de la Direction Générale du Trésor.

ASSURANCE EXPORT

DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES EN 2021



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					
		2019	2020	2021	Évolution depuis 2020
Assurance-crédit	Montant (M€)	11 658	12 690	17 374	+37%
	Nombre	222	225	220 ⁽¹⁾	-2%
Assurance caution export et assurance Préfinancement export	Montant (M€)	727	1 088	1 379	+27%
	Nombre	564	552	561	+2%
Assurance change	Montant (M€)	808	665	612	-8%
	Nombre	317	246	257	+4%
Assurance investissement	Montant (M€)	2,5	3	-	-
	Nombre	3	1	-	-
Assurance prospection ⁽²⁾	Montant (M€)	321	233	287	+23%
	Nombre	1 490	1 226	1 376	+12%

⁽¹⁾ Dont 10 Garantie rehaussée.

⁽²⁾ Dont 25% d'Assurance Prospection Verte.

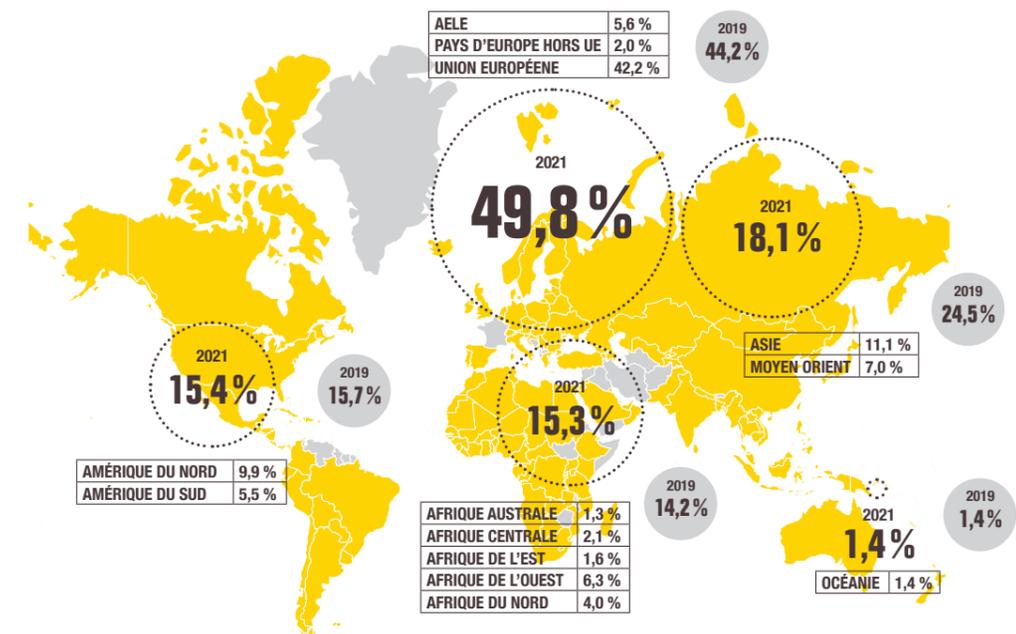
Assurance prospection

La crise sanitaire aurait pu marquer un coup d'arrêt brutal dans les projets de prospection export mais avec 1 376 accords en 2021, force est de constater que l'Assurance prospection s'est traduite par une légère hausse des budgets moyens et un recentrage des actions de prospection vers l'Europe. Les mesures du Plan de Relance ont été plébiscitées en 2021 avec un premier versement de l'avance porté à 70% contre 50% pour plus de 98% des budgets accordés. À noter que plus de 1 000 entreprises ont demandé à bénéficier d'une année supplémentaire de prospection.

L'Assurance prospection est un produit à fort effet de levier, puisque

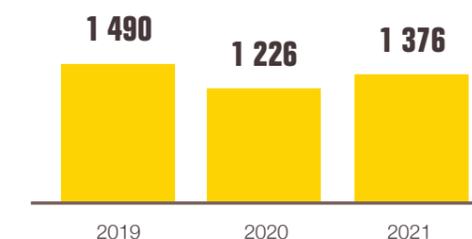
1 € d'AP génère en moyenne 9 € de chiffre d'affaires export.

ASSURANCE PROSPECTION : NOMBRE DE PAYS RETENUS DGA⁽¹⁾ - CONTINENT



Avec la crise sanitaire une tendance qui se confirme avec une **orientation sur la zone Europe** qui représente la moitié des demandes contre 44% en 2019 **au détriment de la zone Asie** qui recule de 24% à 18%. Stabilité des demandes sur l'Amérique et l'Afrique.

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



* Dont 63 Assurance Prospection Accompagnement et 1313 Assurance Prospection Classique.

⁽¹⁾ Une DGA peut viser jusqu'à 15 pays. La valeur correspond au nombre de fois qu'un pays est ciblé par une DGA. En moyenne, une DGA vise 2,88 pays.

L'ASSURANCE PROSPECTION SE MET AU VERT

Les entreprises soucieuses de l'environnement et s'engageant dans une démarche de transition écologique et énergétique au titre des objectifs de la taxonomie européenne ont pu bénéficier d'un budget accordé bien

supérieur à la moyenne des autres clients Assurance Prospection. En 2021 ; 26,5 % des entreprises en assurance prospection se sont mises au vert.



clients avec une certification ou un label environnemental

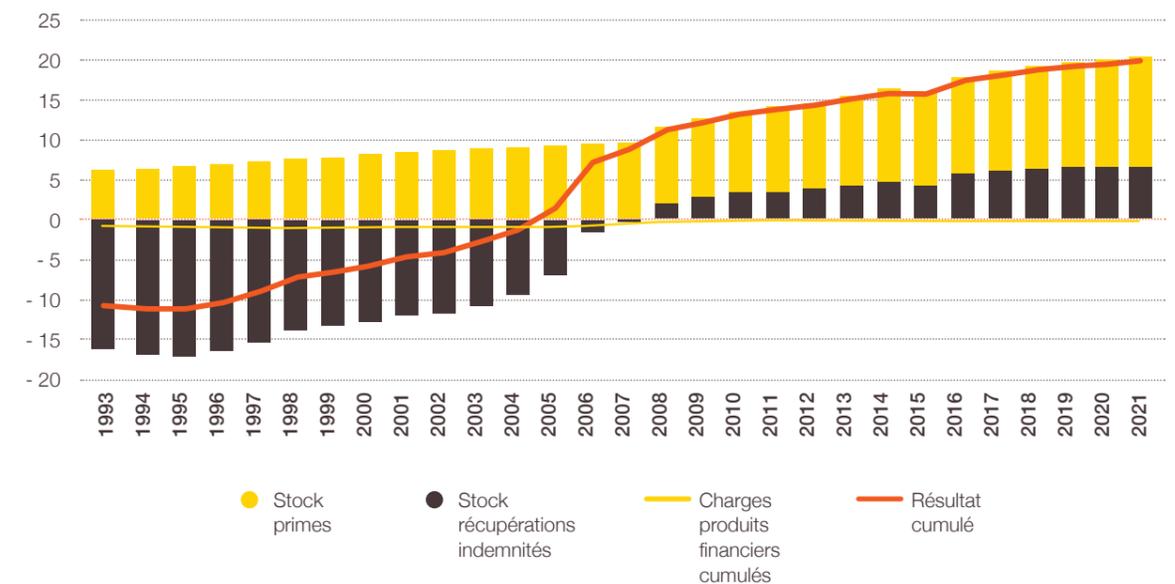


Assurance-crédit

PRIMES, INDEMNITÉS ET RÉCUPÉRATIONS

En M€	2019	2020	2021
Primes	345	314	372
Indemnités	154	175	225
Récupérations	346	183	205

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



En dépit d'une situation toujours incertaine sur le risque, un excédent significatif a été maintenu avec des signaux positifs sur les récupérations.

La forte hausse de la sinistralité s'est poursuivie essentiellement dans le secteur du transport aérien principalement affecté par la crise du Covid-19. Des accords ont pu intervenir avec deux compagnies, prévoyant le règlement par ces dernières de la totalité ou d'une partie de leur dette. Mais dans d'autres cas, la situation des compagnies a conduit à reposséder les appareils, ce qui a entraîné une augmentation des coûts de gestion.

Parallèlement, même si leur niveau reste en retrait par rapport aux années précédentes, les récupérations ont également progressé de manière significative en raison notamment de paiements importants sur accords de consolidation par Myanmar (Birmanie) et l'Irak mais aussi de récupérations en raison de règlements effectués par des compagnies aériennes ou la revente d'appareils.

Assurance-crédit (suite)

Si le nombre de demandes de garantie acceptées est assez stable en nombre par rapport à 2020, la répartition évolue entre PME, ETI et grandes entreprises. Les garanties accordées à ces dernières ayant augmenté de 30% en nombre, reflètent sans doute le fait que leur structure leur ont permis de continuer à être très présentes sur les marchés export malgré les contraintes de déplacement liées à la crise sanitaire.

Si les garanties octroyées aux PME et ETI ont diminué en nombre du fait de leur absence de représentation locale, elles ont à l'inverse nettement augmenté en valeur en atteignant à elles seules plus de 1,9 Md €, soit 50% de plus qu'en 2020 et 2021. En effet, un petit nombre de ces entreprises se sont positionnées cette année sur des marchés d'un montant très significatifs

par rapport aux deux années passées. Le ralentissement de leur activité de prospection à l'étranger a par ailleurs été confirmé par une baisse significative du nombre de demandes de garanties déposées par ces PME et ETI.

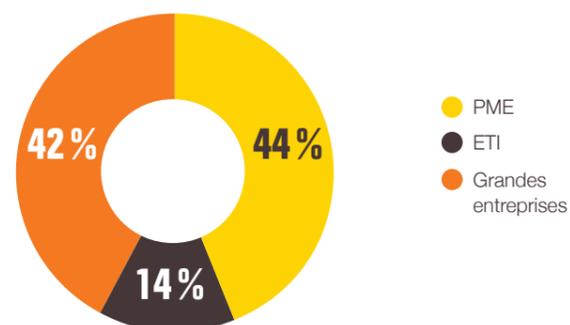
Au global, les montants garantis connaissent une hausse de 37% en 2021 pour atteindre 17,37 Md€. Ils sont portés par les grandes entreprises, notamment dans le domaine de la défense, de l'aéronautique, du spatial ou encore des énergies renouvelables.

S'agissant du nombre d'entreprises soutenues sur l'année et toutes typologies confondues, un quart d'entre elles n'avait jamais bénéficié ou pas bénéficié depuis au moins 3 ans, du soutien en assurance-crédit de **Bpifrance Assurance Export**.

DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES (1)

	EN VALEUR				EN NOMBRE			
	2019	2020	2021	Évolution depuis 2019	2019	2020	2021	Évolution depuis 2019
PME	1 162	1 256	1 689	▲	90	105	93	▲
ETI	1 055	2 071	1 431	▲	38	45	30	▲
Grandes entreprises	9 441	9 363	14 254	▲	83	67	87	▲
Total	11 658	12 690	17 374	▲	211	217	210 ⁽²⁾	▲

RÉPARTITION DES DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES PAR TAILLE D'ENTREPRISE (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 10 demandes de garantie rehaussée acceptées en plus des 210 demandes de garanties acceptées en assurance-crédit.

CONTRATS CONCLUS

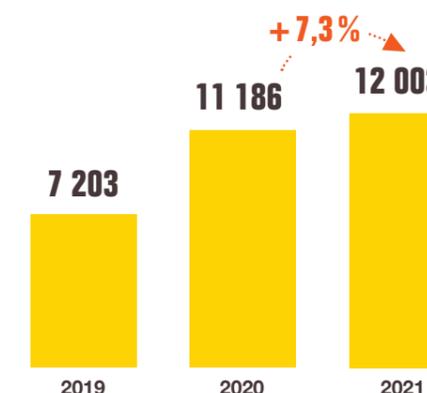
Le crédit acheteur demeure le mode de paiement largement prépondérant des contrats conclus pour les projets portés par des grands groupes, même si en 2021 on observe une évolution sensible des contrats payés comptant, essentiellement liée aux opérations de défense.

Pour les ETI et les PME, la répartition entre les trois modes de paiement est plus équilibrée entre le paiement au comptant, les crédits fournisseurs majoritairement cédés ou escomptés auprès d'une banque, et les crédits acheteurs. Cette répartition reste d'ailleurs assez stable sur les 3 années passées.

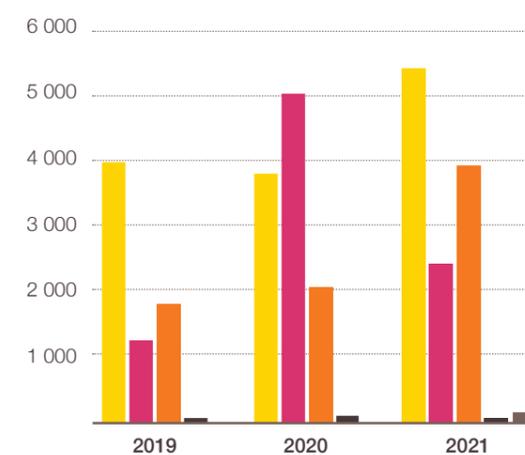
Le montant total des contrats conclus a augmenté moins vite que celui des demandes de garanties acceptées, ce qui s'explique soit malheureusement par la perte du contrat par l'exportateur, soit par une concrétisation des négociations dans une année ultérieure ou encore le report du projet par l'acheteur.

La part des PME et des ETI dans ce volume de contrats conclus qui avait largement augmenté de 55% en 2020 (581 M€) a très légèrement reculé en s'établissant à 545 M€ sur 2021, et ce en dépit de la crise sanitaire.

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

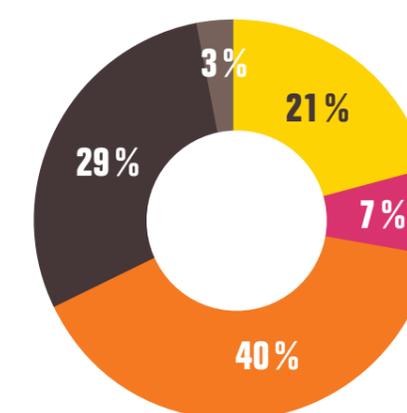


RÉPARTITION CRÉDIT ACHETEUR / CRÉDIT-BAIL / CRÉDIT FOURNISSEUR / COMPTANT EN CONTRATS CONCLUS (EN M€)



- Crédit acheteur
- Crédit-bail
- Comptant
- Crédit fournisseur
- Crédit documentaire confirmé

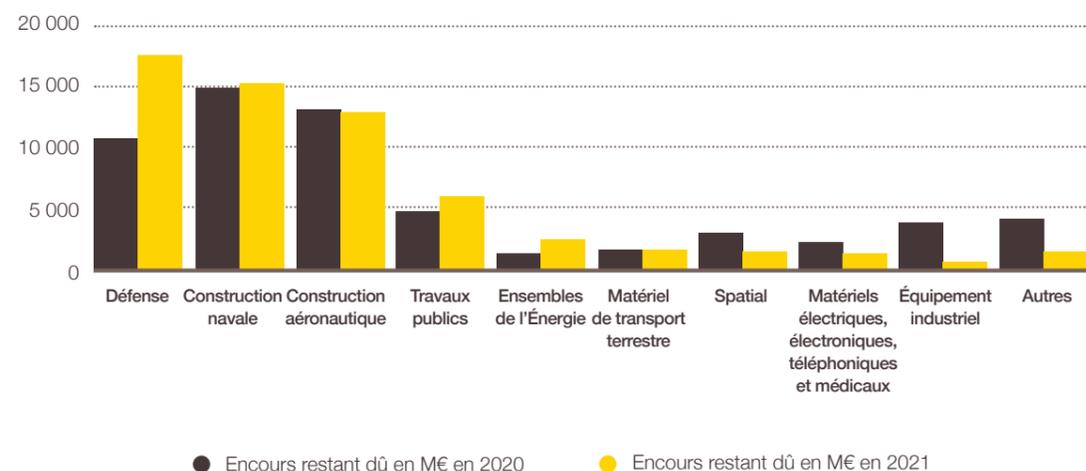
RÉPARTITION CRÉDIT ACHETEUR / CRÉDIT-BAIL / CRÉDIT FOURNISSEUR / COMPTANT EN CONTRATS CONCLUS (EN NOMBRE)



- Crédit acheteur
- Crédit-bail
- Comptant
- Crédit fournisseur
- Crédit documentaire confirmé

Assurance-crédit (suite)

ÉVOLUTION DE L'ENCOURS ENTRE 2020 ET 2021



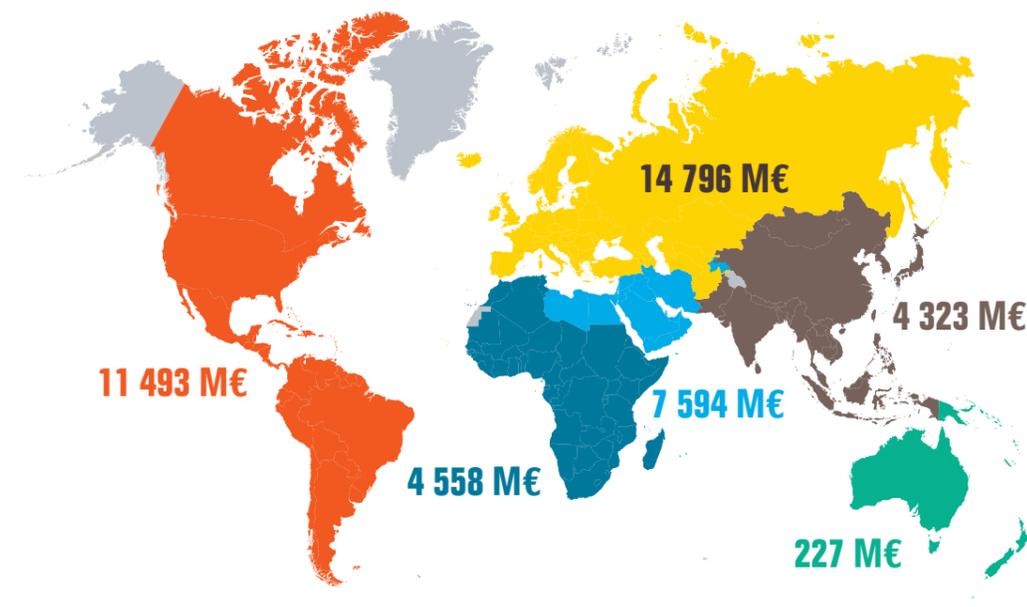
L'évolution de l'encours est notamment lié aux nouvelles prises en garantie. Ainsi l'encours défense augmente sensiblement et devient l'encours le plus important cette année. La construction navale reste à un niveau équivalent et représente en 2021 25 % de l'encours global, il n'y a pas eu de prise en garantie de nouveaux paquebots mais l'encours ne s'est pas amorti compte tenu de la mise en place d'un deuxième « debt holiday » après celui de 2020. Cette mesure, mise en place avec nos homologues européens, consiste en un report d'échéances dues entre avril 2021 et mars 2022 sur les crédits export garantis déjà en remboursement sur les cinq années suivantes.

Ces reports ont permis de soulager la trésorerie des acheteurs pendant cette période où la plupart d'entre eux généraient très peu voire pas de chiffre d'affaires. En contrepartie, de nombreux engagements industriels (comme honorer les commandes passées auprès des chantiers navals français), financiers et environnementaux ont été demandés aux acheteurs.

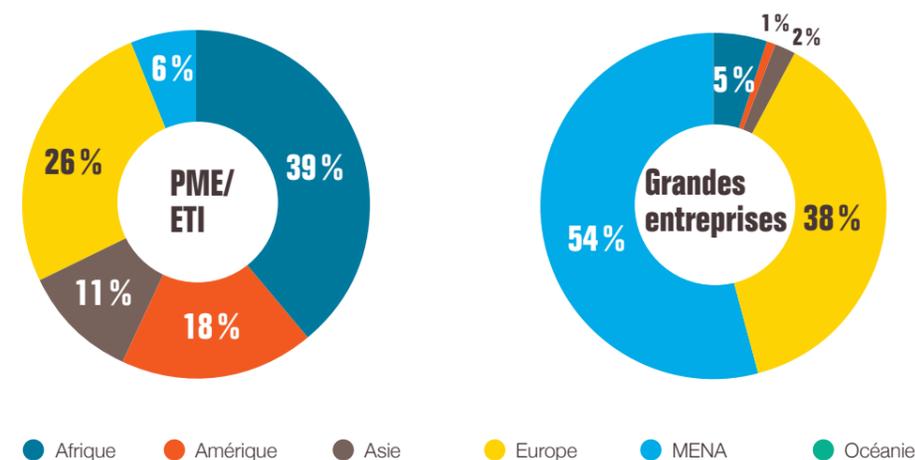
En 2021, les PME et les ETI ont essentiellement été soutenues dans les secteurs des biens d'équipements, des transports et des énergies renouvelables, avec la mise en place également d'allongements d'exécution de contrats et de rééchelonnements des paiements de leurs clients liés aux effets de la crise.

PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

ENCOURS CIVIL



CONTRATS CONCLUS EN 2021



L'essentiel des contrats conclus en montant par les grandes entreprises est situé au Moyen Orient et en Europe, du fait de quelques gros dossiers sur ces zones.

En 2021, le continent privilégié de conclusion des marchés à l'export des ETI et des PME reste l'Afrique à près de 40% de contrats conclus (stable) et notamment en Afrique de l'Ouest francophone, suivi par l'Europe à 26% (en recul de près de 50%), marché géographiquement le plus proche mais largement

couvert par le marché privé de l'assurance privé. L'Amérique du Sud séduit également ces typologies d'entreprises qui ont mieux réussi à se positionner que l'an passé sur cette zone. La distance géographique et les difficultés de pénétration des marchés en Asie et au Moyen-Orient expliquent leur faible part de représentation (mais en hausse) parmi l'ensemble des contrats conclus par les PME/ETI.

Assurance Caution Export et Assurance Préfinancement Export

Ces 2 dispositifs ont vocation à faciliter la mise en place des cautions et des crédits de préfinancements nécessaires à la réalisation de marchés export en assurant les banques contre le risque de non-remboursement des entreprises exportatrices.

2021 a été une nouvelle année record avec des niveaux d'encours jamais égalés à près d'1,4 Md€, soit une progression de près de 30% par rapport à 2020.

L'éventail des secteurs d'activité est toujours très diversifié, des secteurs les plus traditionnels aux plus innovants.

Non seulement le nombre d'entreprises soutenues a augmenté mais le portefeuille s'est renouvelé de façon très dynamique avec près de 30% de nouveaux clients, soulignant ainsi le vif intérêt suscité par ces produits.

L'assurance Caution Export a pleinement joué son rôle contracyclique et a démontré une fois encore son adéquation avec les besoins du marché.

Si l'essentiel des demandes a concerné les PME, quelques belles opérations de grande envergure ont également été enregistrées.

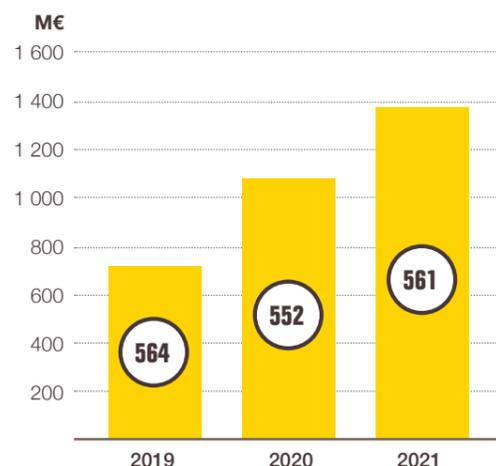
L'Assurance Préfinancement Export offre a été un peu moins sollicitée du fait de l'abondance de liquidité générée par les outils d'aides anti-Covid 19 de l'État mais elle reste un facteur clé facilitateur pour l'obtention de marchés à l'étranger.

71 dossiers en caution et 15 dossiers en préfinancement

ont bénéficié d'un rehaussement de quotité garantie dans le cadre des mesures de relance liées à la crise de la Covid-19

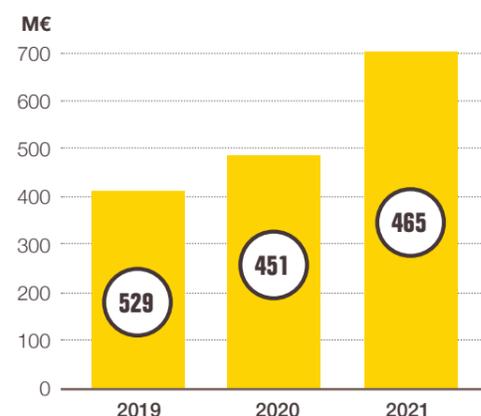
ENVELOPPES

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 caution / 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. Grâce à un panier de plus de 40 devises éligibles, proposer un prix en monnaie locale est un réel avantage concurrentiel dans les négociations commerciales internationales.

Dans un contexte économique dégradé, l'année 2021 marque des résultats contrastés avec un ralentissement du nombre d'entreprises bénéficiant de l'offre assurance change, compte tenu de l'impossibilité pour les entreprises de se déplacer et du décalage desancements de projets, mais avec une activité plus importante en termes de dossiers garantis compte tenu d'un report d'opérations de 2020 à 2021.

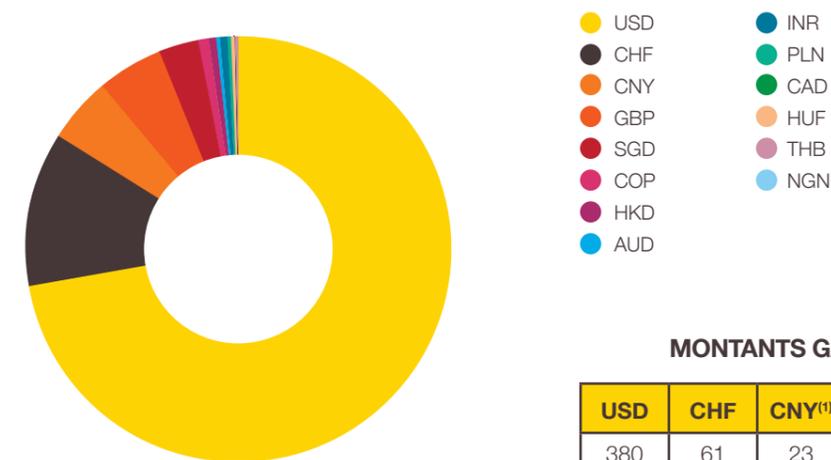
Le panel d'entreprises qui a souscrit à l'assurance change en 2021 est principalement constitué de PME bien que le nombre d'entreprises de taille intermédiaire ou encore de grands comptes soit en progression et représente en 2021 plus d'un tiers du portefeuille clients. Cette augmentation est due notamment à la mise en place du dispositif Stop Loss dans le cadre de l'offre assurance change négociation. Ce dispositif couvre

les entreprises contre le risque de change pendant la seule phase de négociation en leur permettant le non-reversement du bénéfice de change qui pourrait être constaté à l'entrée en vigueur du contrat commercial moyennant un cours à terme décoté.

Par ailleurs, grâce à l'élargissement du panier de devises éligibles en 2020, l'année 2021 a été marquée par une hausse des opérations garanties en devises spécifiques comme par exemples le Renminbi Chinois (CNY), la roupie indienne (INR), le peso colombien (COP), le bath thaïlandais (THB), le naira nigérian (NGN), le forint hongrois (HUF) ou encore le zloty polonais (PLN).

Enfin, grâce à la digitalisation de l'offre de ces 3 dernières années, en 2021, plus de la moitié des demandes déposées ont été faites via la plateforme change en ligne offrant la possibilité aux entreprises abonnées de déposer des demandes de garantie et de suivre leurs encours en temps réel, améliorant ainsi l'expérience des clients change.

14 DEVISES COUVERTES EN 2021



MONTANTS GARANTIS EN M€

USD	CHF	CNY ⁽¹⁾	GBP	SGD ⁽²⁾	Autres
380	61	23	23	14	16

⁽¹⁾ Yuan chinois.

⁽²⁾ Dollar de Singapour.

La garantie rehaussée

La garantie rehaussée couvre le risque de non-paiement du contrat de refinancement d'un contrat de prêt finançant une opération d'exportation. Le contrat garanti est le contrat de refinancement conclu entre la banque prêteuse et le refinancier. Ce dernier peut être une banque, une société d'assurance, un organisme de placement collectif, ... La banque dont le risque est couvert doit être située dans l'Union Européenne et être notée au moins « investment grade ».

La garantie est inconditionnelle et porte sur 100 % du principal utilisé et 100 % des intérêts de refinancement

au taux du contrat (sans pénalité) jusqu'à la date d'indemnisation. Le contrat sous-jacent est cédé à titre de garantie au refinancier, et le schéma est conçu de sorte à ce que l'État n'indemnise pas à la fois en assurance-crédit et en garantie rehaussée. Ainsi la prime est particulièrement faible, calculée sur le risque additionnel couvert au titre de la garantie rehaussée.

Bpifrance Assurance Export a pris en garantie 10 opérations en 2021 pour un montant total de plus d'un milliard d'euros, au profit de CAFFIL ainsi qu'au profit d'autres refinanciers.

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 mais qui présentent un intérêt stratégique pour l'économie française et concourent au développement du commerce extérieur de la France. Le caractère stratégique est qualifié par le respect d'un des critères établis par la Loi. Un regard favorable est porté sur les opérations durables.

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 (carence ou insolvabilité du débiteur). Le montant global de l'opération doit être supérieure à 10 M€. Les structures éligibles sont très variables et l'opération concernée par la garantie peut être réalisée soit sur le territoire national, soit hors du territoire national dans une zone couverte par **Bpifrance Assurance Export** telle que définie dans la Politique de Financement Export.

En 2021, 2 projets pour un montant global de 170 M€ ont été considérés comme représentant un intérêt stratégique pour l'économie française.

Connecter, inspirer et créer des opportunités

Les équipes de la Direction Développement Export, basées en France et sur les 5 continents, ont pour mission d'accompagner les entreprises françaises dans leur développement à l'international en :

- mobilisant la transversalité des outils **Bpifrance** (financement, assurance, garantie, investissement, conseil et accélérateurs) ;
- collaborant étroitement avec nos partenaires bancaires, de la Team France Export et l'ensemble des acteurs de l'écosystème français de soutien à l'exportation.

Au total, l'équipe est composée de 25 personnes (dont 8 à Paris et 17 au sein des 9 bureaux de représentation aux quatre coins du monde).

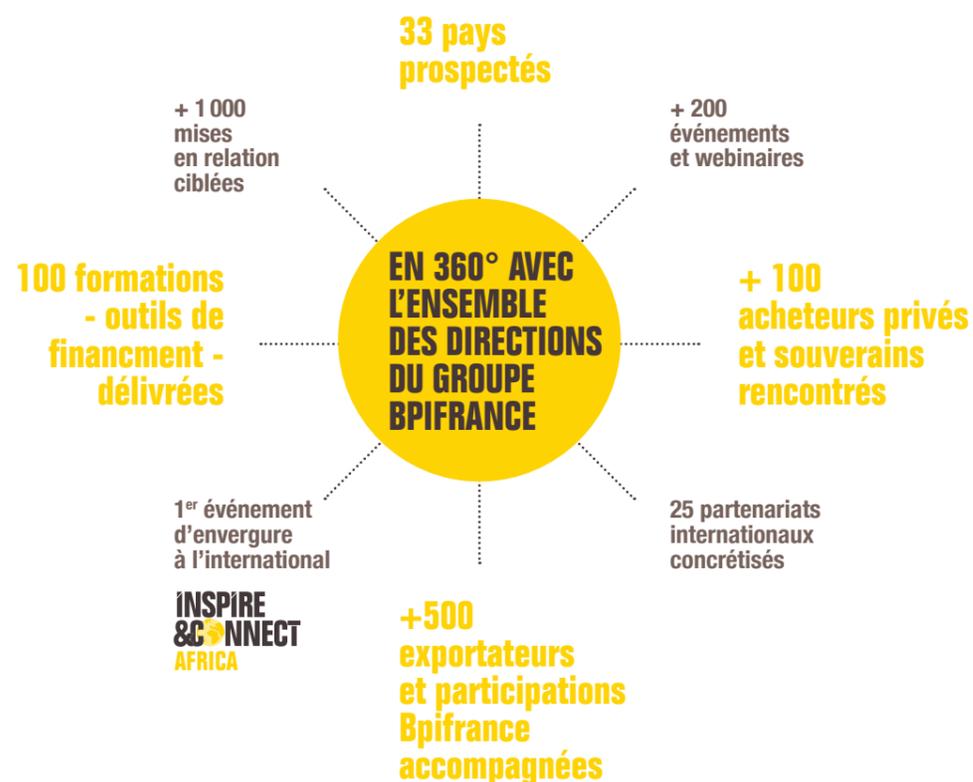
Nous nous appuyons au quotidien sur les experts de l'international **Bpifrance** basés dans nos 48 implantations domestiques, qui œuvrent au plus près des exportateurs dans nos régions.

BPIFRANCE DANS LE MONDE

Nos bureaux à l'étranger assurent la représentation du Groupe **Bpifrance**, et notamment de la Direction Export dans tous ses métiers : le financement, l'assurance export, l'investissement et l'accompagnement.

Deux nouvelles implantations ont vu le jour en 2021 : un bureau régional à Casablanca pour l'Afrique du Nord et une antenne pays pour le Sénégal à Dakar, rattachée au bureau régional Afrique de l'Ouest d'Abidjan.





L'action des bureaux **Bpifrance** à l'étranger s'inscrit dans une logique de **rapprochement des territoires**, de **connexions des acteurs** et de **financement des courants d'affaires** entre les entreprises françaises et leurs partenaires, par des actions de financement, d'assurance, et de **développement export** (crédit export, assurance export et missions exports).

Bpifrance partage également avec les gouvernements des zones d'implantation, **l'expérience et l'expertise** acquise en matière de financement, d'investissement, de garantie, d'accompagnement et de soutien à l'innovation. L'objectif étant de contribuer au développement du **co-entrepreneuriat** entre l'Afrique, les Amériques, le Proche et Moyen-Orient, l'Asie, l'Europe et la France, de permettre **la co-industrialisation, la co-innovation et les partenariats**. Les activités s'effectuent en étroite collaboration avec la **Team France Export** et l'ensemble des autres opérateurs institutionnels et privés, aux mandats complémentaires.

À cette fin, **Bpifrance** dispose de **9 implantations régionales** : **New York** pour les Etats-Unis et le Canada, **Mexico** pour l'Amérique Latine, **Abidjan**, pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre avec une antenne pays à **Dakar, Casablanca** pour l'Afrique du Nord, **Nairobi** pour l'Afrique de l'Est et Australe, **Düsseldorf** pour l'Europe, le Caucase et la Russie, **Dubaï** pour le Moyen-Orient et l'Asie Centrale et **Singapour** pour l'Asie-Pacifique.

Les bureaux régionaux de **Bpifrance** jouent un rôle de **soutien** et de **coordination** de l'ensemble des activités de **Bpifrance** à l'international, **au plus près des partenaires publics et privés locaux**.

Le grand nombre d'actions mené par **Bpifrance** à l'international en 2021 témoignent d'une **dynamique porteuse**, matérialisée par l'accueil favorable réservé à ses nouvelles implantations régionales au sein des environnements publics et privés locaux, mais également du potentiel de croissance significatif de ses activités export.

Les missions internationales

3 PILIERS DES MISSIONS INTERNATIONALES



L'un des piliers de notre action est d'organiser des missions d'immersion sur mesure, opérées en partenariat avec Business France & la Team France Export, ainsi que d'autres acteurs et experts privés de 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.

En 2021, **Bpifrance** a initié une enquête sur les missions internationales organisées par le département Développement Export, à destination des entreprises accompagnées.

entre 2015 et 2020. L'objectif était de mesurer l'impact de ces missions auprès des entreprises françaises, sur leur croissance et leur stratégie de développement dans les différentes zones du monde.

Il ressort de cette enquête des chiffres forts :

- 8,5/10, c'est la note de recommandation des participants aux missions internationales ;
- 80% des participants ont identifié des clients et partenaires sur la zone ciblée ;
- 87% des entreprises interrogées considèrent que se développer à l'international est une nécessité pour garantir leur croissance.

LES 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

**PROSPECTER
ET SE CONNECTER**



Une mission collective pour s'inspirer et détecter les tendances et innovations sectorielles, grâce à des parcours sur mesure lors des grands salons professionnels internationaux.

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

**S'INSPIRER
ET SE CONNECTER**



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 entreprise auprès d'une cible BtoB et BtoC.

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

**PROPOSER SON OFFRE
SUR UNE MARKETPLACE
ÉTRANGÈRE**



Une mission collective à l'étranger en deux étapes :

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

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

**PROSPECTER
ET CONCLURE**



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

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

**PROPOSER SON OFFRE
À UN ACHETEUR ÉTRANGER**



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

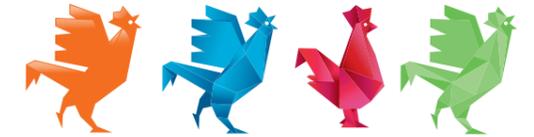
Durée : 6 mois
Délégation : 10-12 entreprises

**SE DÉVELOPPER AVEC
UN ACCOMPAGNEMENT
COMMERCIAL**

17 MISSIONS INTERNATIONALES DANS TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Aux côtés de ses partenaires de la Team France Export que sont Business France et les CCI, **Bpifrance** a accompagné à l'international plus de 3300 entreprises au travers d'événements destinés à préciser leur stratégie export dont : 17 missions internationales via des formats novateurs, digitalisés et résolument business où les équipes ont accompagné **261** entreprises en 2021, soit une progression de **60 %** par rapport à 2020. Parmi les missions : 5 ont été réalisées en Europe, 3 en Afrique, 2 en AMLAT, 2 en Amérique du Nord, 3 en Asie, 2 en PMO.

Thématiques des missions réalisées en 2021 : 6 French Fab, 2 Coq Vert, 2 French Touch, 6 multi-secteurs, 1 Tech in Fab.



LA FRENCH TOUCH CHEZ SAKS FIFTH AVENUE

Format de la mission : Pitch & Partner

3 dispositifs :

- 6 vitrines sur la 5^e avenue
- Pop-up digital
- Pop-up éphémère au cœur du magasin new-yorkais

Dates : 14 septembre - 8 novembre

Délégation : 17 entreprises

Mission opérée en partenariat avec Business France



EXPLORE & MATCH « LA FRENCH FAB SÉNÉGAL »

Format de la mission : Explore & Match

Dates : 12 au 16 septembre 2021

Délégation : 19 entreprises

Mission opérée par Business France, en partenariat avec la Société Générale



Les partenariats Export

- Animation et pilotage des partenariats avec Business France et La Team France Export.
- Animation et pilotage de 30 partenariats avec des acteurs/experts stratégiques privés et publics.
- +100 formations sur les produits **Bpifrance**, délivrées aux partenaires.

Le conseil spécialisé Export

Dans le cadre de la convention de partenariat avec Business France, 3 331 projets ont bénéficié de prestations sur mesure :

- **1 657 Diagnostics Prospection Export** pour cibler les marchés au plus fort potentiel ;
- **1 414 Modules d'Expertise Conseil Export** incluant le diagnostic de la démarche de développement international, l'appui à la mise en œuvre du plan d'actions ainsi qu'un suivi personnalisé.

Les accélérateurs internationaux

Des programmes de formation de 12 à 18 mois construits autour de 3 piliers : CONSEIL, FORMATION et MISE EN RÉSEAU.

EN 2021, LANCEMENT DE 4 PROGRAMMES INTERNATIONAUX D'ACCÉLÉRATION :



Renforcer sa présence et multiplier son chiffre d'affaires sur le continent africain

Février 2021



Relancer le développement post-crise des petites entreprises en Ile-de-France par l'export

28 septembre 2021



Réinterroger sa stratégie et son organisation export pour conquérir de nouveaux marchés et multiplier son CA export

6 décembre 2021



Développer des relations business durables avec l'écosystème italien

15 décembre 2021

EN 2022, LANCEMENT DE 2 PROGRAMMES INTERNATIONAUX D'ACCÉLÉRATION :



Juillet 2022



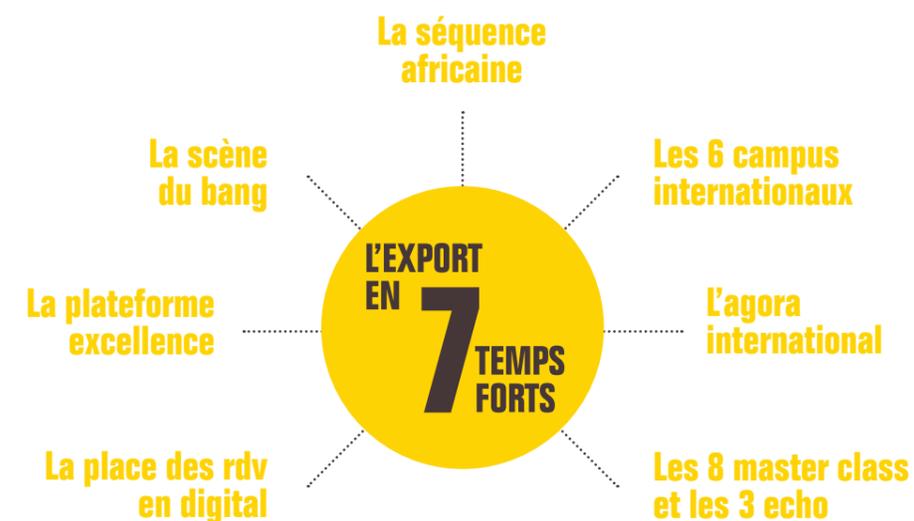
Décembre 2022

NOS ÉVÈNEMENTS MARQUANTS

Big 2021 : en phygital

[HTTPS://BIG.BPIFRANCE.FR/FR](https://big.bpifrance.fr/fr)

LE PARCOURS EXPORT BIG 7



L'AFRIQUE MISE À L'HONNEUR DU 5 AU 8 OCTOBRE

Triptyque de 3 grands événements : Ambition Africa les 5 & 6 octobre, BIG le 7 octobre et le Sommet Afrique-France le 8 octobre.

3 événements majeurs qui ont accueilli plusieurs délégations africaines, de nombreuses personnalités politiques, nos clients et nos partenaires, afin d'encourager le co-financement, le co-investissement et les relations entre les deux continents.



ET 6 ESPACES DÉDIÉS À L'INTERNATIONAL SUR BIG 7

LES 6 CAMPUS INTERNATIONAUX

11 à 13 ateliers par campus tout au long de la journée sur des thématiques à fort intérêt pour les entreprises françaises désireuses de s'exporter. Les 6 campus : Amérique du Nord, Amérique Latine, Afrique, Proche et Moyen-Orient, Europe et Asie-Pacifique.

L'AGORA INTERNATIONAL

9 ateliers sur des thématiques généralistes pour se développer à l'international au format de stand-up, keynote, témoignages, discussions et échanges avec les participants.

LES MASTERCLASS ET ÉCHO

8 masterclass et 3 écho sur des thématiques spécifiques afin de se familiariser avec les étapes clés d'une implantation à l'étranger, comprendre et intégrer les facteurs influant un environnement étranger dans sa stratégie et enfin découvrir les opportunités des secteurs de croissance.

LA PLACE DES RDV DIGITALE

Plus de 65 desk dédiés à l'export

Plus de 1350 créneaux de RDV permettant aux entreprises de rencontrer l'ensemble des acteurs majeurs et experts de l'international.

PLATEFORME EXCELLENCE

L'espace business de BIG réservée aux membres du réseau Excellence. Un espace unique de 600m² pour :

- développer son business et son réseau ;
- networker avec les entreprises françaises et partenaires de l'export présents sur la plateforme ;
- accélérer et découvrir les programmes d'accompagnement de **Bpifrance** ;
- échanger autour de tables rondes thématiques « La Claque ».

SCÈNE DU BANG

Scène principale avec plus de 80 top-speakers nationaux et internationaux (Emmanuel Macron, Nicolas Dufourcq, CEO de grandes entreprises françaises et étrangères des quatre coins du monde).

Inspire & Connect Africa 1^{er} événement de Bpifrance à l'international Le 2 juin à Abidjan



Audace et ambition. Oser se lancer, aller au-delà des risques, s'affranchir des codes...tels sont les maîtres mots qui, plus que jamais, stimulent l'action d'une nouvelle génération africaine et française d'entrepreneurs, de chefs d'entreprises et d'investisseurs résolument tournés vers l'avenir.

Première manifestation de **Bpifrance** consacrée à l'Afrique, Inspire & Connect - Africa a réuni, sur un format interactif inédit, plus de 600 participants, 130 entreprises ouest-africaines, et 110 TPE/PME/ETI françaises, qui font bouger les lignes économiques et financières de part et d'autre de la Méditerranée.

Inspire & Connect - Africa s'inscrit dans le prolongement des activités de **Bpifrance** en faveur de nouvelles formes de coopération économique et d'un nouveau récit entrepreneurial entre l'Afrique et la France.

La prochaine édition « Inspire & Connect Méditerranée » se déroulera à Casablanca, le 4 juillet 2022.

INSPIRE & CONNECT AFRICA

1000 inscrits,
+ de 600 participants,
3 000 connexions business,
110 speakers,
1 scène plénière,
4 Ministres ivoiriens
et 1 ministre sénégalais,
intervention de Franck Riester

PODCAST AFRIQUE RÉSONANCE

Production du podcast **Afrique Résonance**, premier podcast d'un opérateur public français dédié à l'Afrique (rendez-vous mensuel des entrepreneurs et investisseurs actifs en Afrique).



04.

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

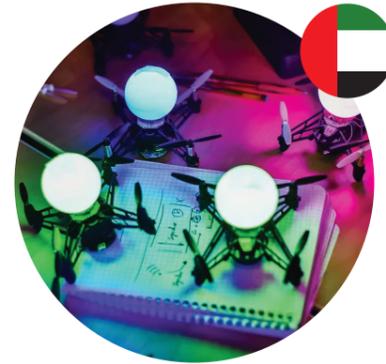
LES BELLES HISTOIRES DE LA DIRECTION DE L'EXPORT EN 2021



COUVERTURE DE LA « PLUS GRANDE FERME ÉOLIENNE AU MONDE »

Le financement de la troisième phase du projet Dogger Bank situé en mer du Nord au Royaume-Uni, d'une capacité totale de 3,6 GW, a été clôturé le 1er décembre 2021 avec la garantie de **Bpifrance Assurance Export**, en soutien de la technologie « GE Haliade X 14 MW » et du contrat export alloué à General Electric Wind France (GE Renewable Energy). Ce projet, plus grand projet éolien offshore au monde, joint-venture entre les groupes SSE Renewables (UK) et Equinor ASA (Norvège) alimentera à terme 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 suédoise et norvégienne et d'un pool de banques commerciales, marque la volonté du groupe **Bpifrance** de contribuer au développement des projets durables et de poursuivre son soutien aux exportateurs français tout particulièrement sur des projets d'énergies renouvelables.



 Dronisos

COUVERTURE DES CAUTIONS ÉMISES DANS LE CADRE DE L'EXPOSITION UNIVERSELLE DE DUBAI

Société bordelaise fondée en 2016, Dronisos est spécialisée dans la conception et la réalisation de spectacles de drones en intérieur et en extérieur. Labellisée **Bpifrance Excellence** et très largement orientée vers l'international, la société a pu démontrer son savoir-faire aux cours de nombreux événements de toute taille tels que la cérémonie d'ouverture des Jeux Sud Asiatiques en Malaisie. Les spectacles reposent sur des drones de la marque Parrot et sur le développement d'une technologie constituée d'un :

- Firmware (logiciel embarqué) spécifiquement adapté ;
- un simulateur 3D ;
- un outil de contrôle du vol des drones.

Suite à un appel d'offres international, Dronisos a été retenue pour réaliser l'ensemble des spectacles de drones de l'Exposition Universelle de Dubaï. Les chorégraphies aériennes réunissant des centaines de drones. c'est une formidable vitrine pour l'entreprise qui va pouvoir conforter son positionnement à l'export, en particulier au Moyen-Orient, zone présentant un fort potentiel de développement. Dans le cadre de cette opération, Dronisos a bénéficié d'une d'Assurance Caution Export.



 Fermentalg

ASSURANCE PROSPECTION POUR FERMENTALG

Fermentalg est une société de biotechnologie industrielle, pionnière dans la valorisation des microalgues, à destination finale des marchés de la nutrition, de la santé et de l'environnement. Son offre produit se compose de plusieurs solutions de microalgues durables. L'ensemble de ces solutions sont des alternatives à la chimie de synthèse et à l'exploitation des ressources halieutiques, qui répondent à plusieurs tendances de marché et sociétales (croissance du marché bio et local, recherche d'une alimentation saine et équilibrée, préservation de l'environnement avec le développement de solutions à faible impact environnemental).

Fermentalg est une société bien implantée à l'export et y réalise une part importante de son chiffre d'affaires. Afin de poursuivre son expansion à l'international, elle a mis en place un nouveau projet qui cible le grand export pour la commercialisation de sa gamme d'huiles végétales DHA ORIGINS®. En effet, la société a pour objectif de nouer des partenariats commerciaux avec des acteurs locaux notamment présents aux USA et en Asie.





ASSURANCE CAUTION EXPORT POUR MS

MS est une PME auvergnate fondée en 1976 labellisée **Bpifrance Excellence** et Coq Vert. Elle est au cœur de la transition écologique puisqu'elle intervient dans la préservation des ressources à travers les activités du retraitement des eaux de chantier et industrielles, la valorisation des sables, des boues et des déblais et les travaux souterrains.

MS affiche une belle croissance et réalise une large part de son chiffre d'affaires à l'international et prospecte sur tous les continents. **Bpifrance Assurance Export** accompagne l'entreprise en assurant les cautions nécessaires à la réalisation de ses opérations à l'export aux Etats-Unis, en Angleterre et à Hong-Kong.



CRÉDIT EXPORT, ASSURANCE DU CRÉDIT ACHETEUR, ASSURANCE CAUTION EXPORT ET BONUS CLIMATIQUE POUR RAGNI SAS

Créé en 1927 à la Gaude (Alpes-Maritimes), le Groupe Ragni, dont **Bpifrance** est actionnaire, est spécialisé dans la conception et la fabrication des luminaires, ainsi que dans la distribution de supports d'éclairage public.

Le Groupe Ragni, composé de deux filiales étrangères, Ragni Lighting aux États-Unis et Ragni IC en Bosnie-Herzégovine respectivement dédiées à leur marché, ainsi que de Novéa Énergies basée en France et spécialisée dans l'éclairage solaire autonome, porte les valeurs de créativité, de passion et de proximité, et fait de la production française son atout majeur grâce à ses 6 sites répartis localement.

Souhaitant accentuer son positionnement à l'international, la société mise sur les énergies renouvelables (solaire en particulier) et vise le marché africain en développant des matériels adaptées.

En mars 2021, après réponse à un appel d'offres, l'entreprise a remporté un contrat pour la fourniture, l'installation et la maintenance de 36 000 lampadaires solaires dans le cadre de la transition énergétique et renouvelable de la République du Sénégal. En novembre 2021, **Bpifrance Assurance Export** accordait un Bonus Climatique à l'entreprise Ragni, au titre de la contribution substantielle de son projet de lampadaires solaires à l'atténuation du changement climatique, au regard des critères de la Taxonomie Européenne. Le projet de Ragni au Sénégal, d'un montant de 65 millions d'euros environ, a été rendu possible par un cofinancement apporté par le pool bancaire **Bpifrance / Société Générale** via un crédit acheteur, garanti par **Bpifrance Assurance Export**, et un crédit financier. **Bpifrance Assurance Export**, grâce à l'Assurance Caution Export, couvre également les cautions nécessaires à la réalisation de ce marché.



CRÉDIT ACHETEUR ET ASSURANCE CRÉDIT ACHETEUR POUR FIVES FCB

En activité depuis 1996, Fives FCB a su développer un vrai savoir-faire d'équipementier et d'ensemblier clé en main afin de livrer des projets complets sur mesure et de proposer une large gamme d'équipements innovants pour l'industrie du ciment et le broyage de minéraux.

Le projet soutenu consiste en la construction « greenfield » d'une usine de broyage de ciment d'une capacité de 520 000 t/an pour un investissement total de 38,3 Millions de dollars. Le crédit acheteur mis en place par la Direction des Financements Export de **Bpifrance** garanti par **Bpifrance Assurance Export** est de 21,2 M€ remboursable sur 8 années. Stratégique pour Fives, ce projet lui permet de renforcer sa position au Mexique en proposant pour la première fois sa solution de broyage auprès d'un distributeur de ciment ciblant une intégration verticale, le groupe Gorsa Materiales y concretos sapi de C.V.

Par ailleurs, cet investissement participera au développement industriel de la région de Oaxaca dans le cadre du programme de l'actuelle Présidence mexicaine. La technologie fournie permettra également au client de disposer d'une solution qui affiche des performances de consommation d'énergie les plus basses et une émission de CO2 diminuée grâce au procédé permettant une forte substitution du clinker.



BPIFRANCE ASSURANCE EXPORT SOUTIEN VINCI AU BÉNIN

En soutien du contrat export signés par VINCI Energies avec les autorités du Bénin, **Bpifrance Assurance Export** a octroyé une garantie pour le financement de ce contrat portant sur un ensemble d'ouvrages de transport et de distribution de l'Énergie électrique dans le cadre du « Projet d'accès durable et sécurisé du Bénin à l'Énergie électrique (PADSBEE) ». Sa présence sur ce projet marque la volonté de **Bpifrance** de contribuer au développement des projets durables et de soutenir les exportateurs français.



GARANTIE D'UN CRÉDIT EXPORT POUR THALES ALENIA SPACE

Par la garantie d'un crédit export de 261 MUSD, **Bpifrance Assurance Export** soutient Thales Alenia Space, concepteur et fournisseur du satellite de télécommunication dans le cadre du projet SATRIA en Indonésie.

Le Ministère des Communications et de l'Informatique (KOMINFO) d'Indonésie est l'initiateur du projet SATRIA dont l'objectif est de fournir un accès rapide à Internet dans les zones reculées du pays. Le projet dans lequel s'inscrit le contrat de prêt consiste en l'installation d'un segment spatial et du segment terrestre associé ainsi qu'à leur exploitation en vue de fournir une connexion à haut-débit par satellite à des services gouvernementaux d'Indonésie dans le cadre d'un partenariat public-privé.

Le projet est structuré en financement de projet en cofinancement avec l'AiIB (Asian Infrastructure Investment Bank) et KDB (Korean Development Bank), le débiteur étant la société de projet PT Satelit Nusantara Tiga (PSNT).

Bpifrance est fière d'accompagner Thales Alenia Space dans ses projets.



ACCOMPAGNEMENT D'URBANICA DANS SES DÉMARCHES DE PROSPECTION AU CANADA ET EN ARGENTINE

Urbanica est une agence d'Architectes, d'Urbanistes et de Paysagistes fondée en 2007 et basée à Paris. La société travaille sur des projets qualitatifs et novateurs partout en France et à l'étranger, dans le cadre de thématiques couvrant toutes les échelles urbaines depuis l'Urbanisme, l'Aménagement urbain, le Paysage, l'Architecture et le Design.

Afin de poursuivre son développement à l'international et se lancer sur les marchés canadien et argentin, Urbanica a sollicité la nouvelle Assurance Prospection Accompagnement de **Bpifrance Assurance Export**.

Notre accompagnement financier va soutenir l'entreprise dans ses actions de prospection sur les deux pays cibles. L'accompagnement de Business France va également lui permettre de réaliser des tests sur l'offre à destination de l'Argentine et diverses missions de prospection.



GARANTIE PURE ET INCONDITIONNELLE POUR ATR AU BRÉSIL

Dans un contexte de prise de commande réduite en raison de la crise du secteur aéronautique, 3 ATR 72-600 ont été livrés à la compagnie brésilienne Azul les 20, 22 et 23 décembre 2021 avec le soutien de **Bpifrance Assurance Export** et Citi Bank agissant en tant que prêteur ECA. **Bpifrance Assurance Export** a agi en tant que chef de file pour ces transactions tout en bénéficiant de la réassurance de l'agence de crédit export italienne Sace.



GARANTIE DE PROJETS À L'INTERNATIONAL POUR LE GROUPE LÉPINE

Le Groupe Lépine, né en 1988, et dont les origines remontent à 1714 avec une activité de fabrication d'instruments chirurgicaux, est une société familiale spécialisée principalement dans la conception, la fabrication et la distribution d'implants orthopédiques. Le Groupe a également développé d'autres spécialisations en lien avec le secteur médical : création d'une Banque de Tissus et développement d'une gamme d'attelles. Il dispose aujourd'hui d'une bonne présence à l'international en exportant dans plus de 30 pays au travers de collaborations avec des distributeurs et grâce à l'implantation de filiales en Italie, Allemagne, Espagne, Algérie, Maroc et Colombie.

Entreprise bien connue de **Bpifrance**, le Groupe Lépine est membre Excellence et a le label La French Fab qui valorise l'excellence de l'industrie française. La société entend accélérer son activité à l'international en renforçant sa présence en Pologne, en Tchéquie et en Hongrie.

Pour accompagner le groupe dans son développement, **Bpifrance** a accordé une Garantie de Projets à l'International pour les filiales Italie et Pologne. Cette garantie qui couvre une partie des apports dans les filiales étrangères, a récemment connu une importante évolution avec une application étendue aux pays de l'Union Européenne. Cette extension a ainsi permis à l'entreprise de sécuriser ses investissements et consolider sa présence dans cette région en toute sérénité.



BPIFRANCE ASSURANCE EXPORT SOUTIEN AIRBUS HELICOPTERS

Bpifrance Assurance Export a contribué à l'expansion des ventes d'Airbus Helicopters en Amérique Latine à travers la couverture du risque de non-paiement des crédits acheteurs ayant pour objet l'acquisition de deux appareils H175 (1 neuf et 1 d'occasion) par un opérateur brésilien.

Airbus Helicopters est en concurrence frontale avec Leonardo (Italie) dans la catégorie des appareils « Super Medium » de conception récente. Seules 4 commandes ont été enregistrées en 2021 pour le H175, qui pâti par ailleurs de la présence en surnombre d'appareils d'occasion dans le portefeuille des loueurs (SS92 de Sikorsky principalement), de conception ancienne mais déjà amortis. Le support de **Bpifrance Assurance Export** est donc crucial pour le succès commercial de cet appareil.



STATION DE TRAITEMENT D'EAUX USÉES AU GHANA

Fondée en 1985, EMO est une société bretonne leader dans la conception d'équipements pour le traitement des boues et des effluents urbains et/ou industriels. EMO propose une gamme complète d'équipements à destination des stations d'épuration et de traitement des eaux usées et des boues industrielles.

Le contrat commercial a pour objet la fourniture et la mise en place, d'équipements dans le cadre de réhabilitation de la station de traitement des boues de fosses septiques de Lavender en faveur de la société Sewerage Systems Ghana Limited.

Ce contrat s'inscrit dans la continuité des ambitions environnementales de **Bpifrance**.

CA 2020 : 20 M€

Effectif : 56

Crédit acheteur : 5,1 M€



ATELIER DE BROYAGE DE CIMENT AU MEXIQUE

Fives est un grand groupe d'ingénierie industriel créé en 1812. Fives conçoit et réalise des équipements de procédés, des lignes de production et des usines clés en main pour les plus grands acteurs mondiaux des secteurs de l'aluminium, de l'acier et du verre, de l'automobile et de la logistique, du ciment, de l'énergie et du sucre.

Dans une logique d'intégration verticale, Fives a signé avec la société de distribution mexicaine Gorsa Materiales y concretos sapi de C.V. un contrat de fourniture clé en main d'un atelier de broyage de ciment.

CA 2020 : 22,5 M€

Effectif : 184

Crédit Acheteur : 21,2 M€



LIGNES DE FOURS À PAIN EN CÔTE D'IVOIRE

La société Bongard a été créée en 1922 à Holtzheim, lieu de son siège social. Bongard produit l'ensemble des matériels nécessaires dans le domaine de la boulangerie-pâtisserie. Grâce à plus de 90 ans de savoir-faire et à de nombreuses innovations, Bongard est un acteur de premier plan du secteur et un fournisseur reconnu dans l'ensemble du monde.

Le contrat commercial a pour objet la vente par la société Bongard à la société ivoirienne DSF d'équipements de cuisson pour boulangeries. La famille SAKO et Bongard sont en relation depuis 2017 avec une première livraison d'équipements de 10 boulangeries.

CA 2020 : 56,9 M€ dont 40 % d'export

Effectif : 223

Rachat de Crédit Fournisseur : 974 022 €



ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION STOP LOSS SUR LA ROUPIE INDIENNE

Implantée à Carquefou (Loire atlantique), l'entreprise Sercel SAS est, depuis 60 ans, le leader mondial dans la conception, le développement et la fabrication d'équipements électroniques et de solutions intégrées de haute technologie pour l'acquisition de données sismiques dans les terres, les zones de transition, les fonds de mer ainsi que pour la surveillance des infrastructures. Avec un effectif de 700 salariés, elle réalise la majorité de son chiffre d'affaires à l'exportation.

Cient de l'Assurance change depuis 2018, l'entreprise a sollicité en 2021 Bpifrance pour l'accompagner dans la remise d'une offre commerciale dans une devise spécifique, la roupie indienne, pour la vente de capteurs et d'enregistreurs sismiques destinés au marché indien. La mise en place de l'assurance change négociation Stop Loss de **Bpifrance** a ainsi permis à Sercel de proposer un prix en devise locale, tel qu'imposé par le client, et de remporter le contrat.

Il s'agit là d'une illustration de l'intérêt que portent les exportateurs français pour la solution Assurance change négociation Stop Loss de **Bpifrance** permettant de couvrir le risque de change de la seule phase de négociation et en totale complémentarité avec le marché bancaire.

2022 : ANNÉE DE LA RÉSILIENCE

Participer à la réindustrialisation de l'Économie

en améliorant le solde de notre balance commerciale grâce à la construction d'usines capables d'exporter



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



Accélérer le renforcement des partenariats économiques

entre les entreprises françaises et africaines



Accélérer davantage la digitalisation des process et des produits



Renforcer notre action de la Team France Export

Pour rapprocher toujours plus accompagnement et financement au service de la base exportatrice française

TEAM
FRANCE
EXPORT



SERVIR L'AVENIR

Achévé d'imprimer sur les presses de l'Imprimerie de la Centrale
62302 Lens cedex – RCS 358 201 267 Arras
Imprimé en France : juin 2022.

Ce document est imprimé avec des encres végétales
sur du papier fabriqué à 100 % à base de fibres provenant
de forêts gérées de manière durable et équitable
par un professionnel labellisé Imprim'Vert.

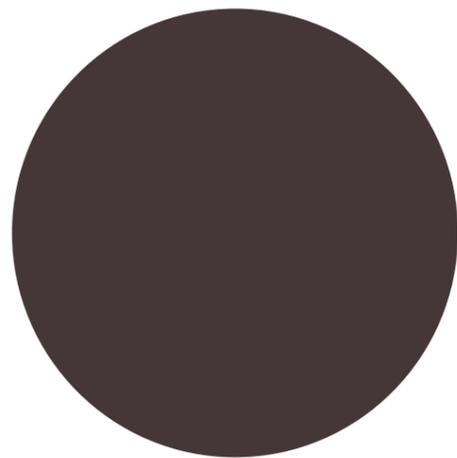


PANORAMA 2021

DE LA DIRECTION DE L'EXPORT

**OSEZ
LE MONDE !**





**SERVIR
L'AVENIR**

