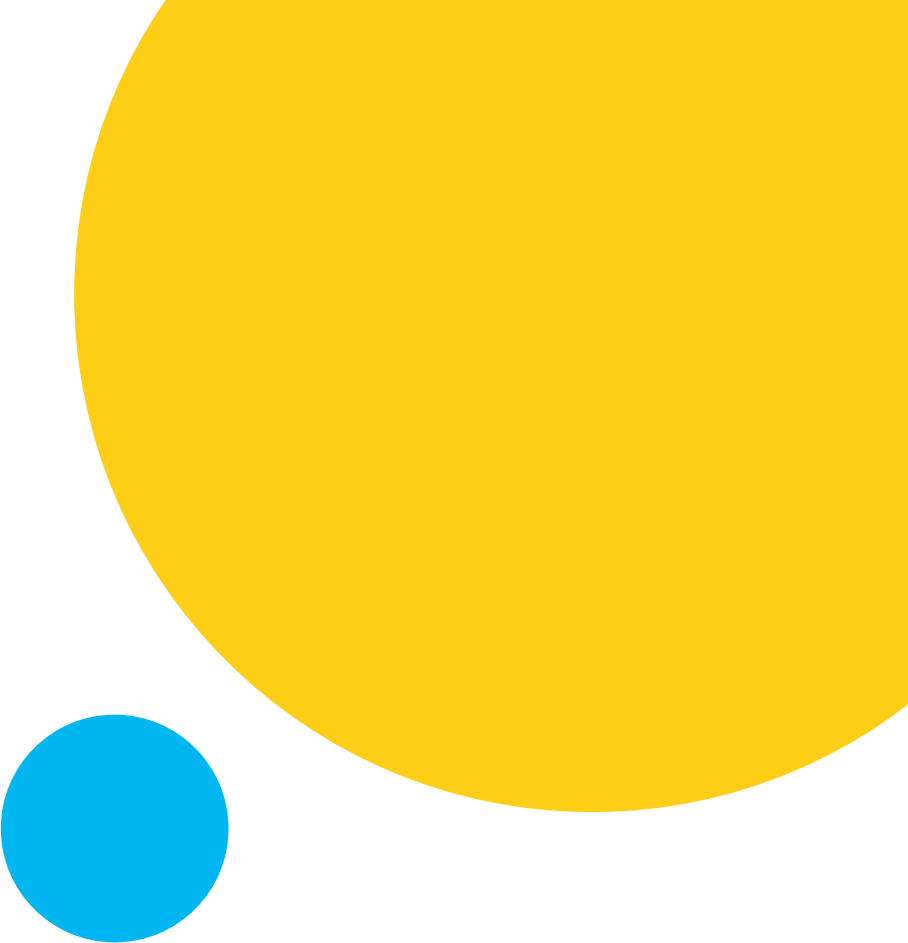


GUIDE DE L'INTERNATIONAL



ÉDITION
2019



Chers collaborateurs,

Comme vous le savez, favoriser le développement international des entreprises françaises est l'un des piliers de la stratégie de **Bpifrance**. L'international est un catalyseur d'innovation, un atout pour renforcer l'attractivité d'une entreprise en montrant son dynamisme. C'est également un levier pour diversifier les débouchés commerciaux, attirer des talents et les fidéliser.

Pour toutes ces raisons, **Bpifrance** accompagne les projets de ses clients à l'international en leur proposant une offre exhaustive de conseil, de financement, de garantie et d'assurance, ainsi que d'investissement.

Ce guide a pour objectif de vous permettre d'approfondir votre connaissance des différentes activités liées à l'international au sein de **Bpifrance** pour vous aider à orienter vos clients vers les offres et les contacts les plus adaptés.

Bonne lecture !

GUIDE DE L'INTERNATIONAL

1. ACCOMPAGNEMENT	11
2. CONSEIL	31
3. FINANCEMENT	41
4. GARANTIE	51
5. ASSURANCE	55
6. INVESTISSEMENT	71

1 ACCOMPAGNEMENT

- Bpifrance Université 13
- Pitch & Win 14
- Missions d’accélération à l’international 16
- Missions d’immersion internationale 17
- French Tech Tour China 18
- French Tech Tour America 19
- French Tech Tour Agritech Israël 20
- French Tech Tour Healthcare Israël 21
- Deeptech North America - NETVA 22
- Impact China 23
- Impact USA 24
- Edtech Boston 25
- Salon E-world Energy & Water en Allemagne 26
- EuroQuity..... 27
- Financement direct des institutions européennes 28
- Institutions partenaires 29

2 CONSEIL

- Stratégie internationale 33
- Accompagnement au développement Export 34
- Appui à l’implantation internationale 35
- Expertise à l’Internationale 36
- Aide au montage de partenariats technologiques internationaux 37
- Mon Mondialomètre 38
- Diagnostic Europe 39

3 FINANCEMENT

- Prêt Croissance International 43
- Crédit Export 44
- Prêt Amorçage Investissement FEI 45
- Prêt Innovation FEI 46
- Avance+ Export 47
- Programme Eureka 48
- Programme Eurostars 49

4 GARANTIE

- Garantie International 53
- Garantie de Projets à l’International 54

5 ASSURANCE

- Assurance Prospection 57
- Garanties des cautions et des préfinancements 58
- Assurance-Crédit Garantie de la confirmation des crédits documentaires 59
- Assurance-Crédit Garantie crédits acheteurs 60
- Assurance-Crédit Garantie des escomptes et des cessions de crédits fournisseurs 61
- Assurance-Crédit Garantie des contrats commerciaux 62
- Assurance-Crédit Garantie des crédits fournisseurs 63
- Assurance-Crédit Garantie des prestations de services et biens immatériels 64
- Assurance Change 65
- Assurance Change Flux de factures 66
- Assurance Change Négociation 67
- Direction des Relations internationales, Développement de l’offre, Notation 68
- Assurance Investissement 69

6 INVESTISSEMENT

- Fonds de fonds Afrique 73
- Fonds de fonds International 74
- Fonds Build-up International 75
- Fonds souverains partenaires 76
- Investissements hors France 77



VOS INTERLOCUTEURS

dans le Réseau

Île-de-France

Est : **Charles BRUN**
charles.brun@bpifrance.fr
Tél. : 01 48 15 56 87

Ouest : **Audrey DA SILVA**
audrey.dasilva@bpifrance.fr
Tél. : 01 46 52 92 58

Paris : **Didier BISCH**
didier.bisch@bpifrance.fr
Tél. : 01 42 47 97 21

Hauts-de-France, Normandie, Centre-Val de Loire

Sébastien RAULIN
sebastien.raulin@bpifrance.fr
Tél. : 03 20 81 79 99

Pays de la Loire, Bretagne, Nouvelle-Aquitaine

Lydie KERNEIS
lydie.kerneis@bpifrance.fr
Tél. : 02 98 46 89 11

Thomas PENGUILLY
thomas.penguilly@ext.bpifrance.fr
Tél. : 02 51 72 79 53

Auvergne-Rhône-Alpes

René GAUCHER
rene.gaucher@bpifrance.fr
Tél. : 04 72 60 57 51

Émilie VIDAL
emilie.vidal@bpifrance.fr
Tél. : 04 76 85 53 23

Occitanie, Provence-Alpes-Côte d'Azur

Tiny DOUCENDE-RAMIREZ
tiny.doucenderamirez@bpifrance.fr
Tél. : 04 91 17 44 23



VOS INTERLOCUTEURS

à l'étranger

Côte d'Ivoire

Romain BAURET
romain.bauret@bpifrance.fr
Tél. : +225 20 20 75 34

Afrique du Sud

Romain STANKE
romain.stanke@ext.bpifrance.fr
Tél. : +27 (0)10 59 18 176

Singapour

Marianne WLASSEWITCH
marianne.wlassewitch@bpifrance.fr
Tél. : +65 98 25 83 94

Chine

Morgan FOURDRIGNIEZ
morgan.fourdrigniez@ext.bpifrance.fr
Tél. : +86 21 61 35 2035

Émirats Arabes Unis

Emmanuel BRECHARD
emmanuel.brechard@bpifrance.fr
Tél. : +971 (0) 44 08 4995

Inès TAKI
ines.taki@bpifrance.fr
Tél. : +971 (0)4 408 49 55

Mexique

Jules MALTRAIT
jules.maltrait@ext.bpifrance.fr
Tél. : +52 55 9171 9808

USA

Victoria COMBIS
victoria.combis@ext.bpifrance.fr
Tél. : +1 212 400 2195

01.

ACCOMPAGNEMENT

- Bpifrance Université
- Pitch & Win
- Missions d'accélération à l'international
- Missions d'immersion internationale
- French Tech Tour China
- French Tech Tour America
- French Tech Tour Agritech Israël
- French Tech Tour Healthcare Israël
- NETVA (USA & Canada)
- Impact China
- Impact USA
- Edtech Boston
- Salon E-world Energy & Water en Allemagne
- EuroQuity
- Financement direct des institutions européennes
- Institutions partenaires

BPIFRANCE UNIVERSITÉ

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Accéder rapidement et facilement à des connaissances fiables et de haute qualité pour faciliter et renforcer le développement et le management de son entreprise à l'international

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Tout entrepreneur ou porteur de projet francophone, client ou non de **Bpifrance**, peut s'inscrire gratuitement sur la plateforme e-learning **Bpifrance Université**

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

- Des formations courtes et opérationnelles sous forme de vidéos, webinaires, quiz, exercices interactifs, interviews ou reportages pays réalisés avec les meilleurs experts
- Tous les sujets pouvant aider et encourager les entrepreneurs dans leur développement à l'international sont traités : Crédit export, choix du mode d'implantation, principaux risques à l'international, facteurs clés de compréhension et de réussite sur différents marchés (Europe, Afrique, Chine, USA, Asie-Pacifique, etc.)
- Le catalogue de formations est enrichi à raison d'un nouveau module et d'un nouveau webinaire tous les 15 jours
- Pour accéder au portail de formations : **www.bpifrance-universite.fr**

Pilotage

Les modules et webinaires sont conçus sur mesure pour les chefs d'entreprise avec des professeurs de grandes écoles et des experts reconnus (HEC, Emlyon Business School, Business France, **Bpifrance...**).

Durée

- Modules : 30 minutes environ, séquencées en 5 ou 6 vidéos
- Webinaires : 60 minutes

Tarif

Gratuit et ouvert à tous, sur simple inscription sur le site **www.bpifrance-universite.fr**

CONTACTS

Marie-Hélène GUÉRAUT
Responsable
Bpifrance Université E-learning
mh.gueraut@bpifrance.fr

Élodie ESNAULT
Chargée de mission
Bpifrance Université E-learning
elodie.esnault@bpifrance.fr

PITCH & WIN

VOTRE CLIENT

Son besoin

- S’entraîner à réaliser un pitch efficace, en français ou en anglais

Son entreprise

- Dirigeant souhaitant réaliser un tour de table, apprendre à pitcher en anglais, revoir son argumentaire commercial...

NOTRE SOLUTION

Nombreuses sont les entreprises à sous-estimer l’importance du pitch, alors même que celles qui se font accompagner voient leur probabilité de lever des fonds augmenter ou leurs capacités commerciales et leur aisance s’améliorer.

Il est vrai que l’offre est trop fragmentaire sur le territoire français pour entraîner les dirigeants à pitcher...

Bpifrance propose Pitch & Win, une formation pour s’entraîner à pitcher devant des investisseurs, des clients ou des fournisseurs.

Modalités

Pitch & Win est une offre en 3 étapes.

1. Une phase de formation en ligne sur la méthode de pitch :

- accès à un e-learning pour assimiler la méthode d’écriture d’un pitch efficace à son rythme et l’expérimenter une première fois.

2. Une phase préparatoire sur le fond et la forme du pitch :

- définition du contenu, acquisition des éléments indispensables à un bon pitch, détail sur un bon déroulé de pitch, travail sur les slides et leur impact ;
- Deux sessions Skype individuelles sur le fond et la forme des présentations, pour s’adapter au niveau et aux attentes de chaque entrepreneur.

3. Un entraînement à la prise de parole, en présentiel :

- entraînement sur la posture, la voix et le rythme des présentations ;
- approfondissement du contenu et de la manière de pitcher (*storytelling*) ;
- groupe restreint (environ 6 participants) lors d’une session de 4h.

Bonus : (sous les recommandations des équipes **Bpifrance** et selon les événements régionaux / nationaux)

- pitch en ligne EuroQuity. S’entraîner au pitch devant un comité d’experts EuroQuity et externes, pour évaluation et conseils ;
- tour de table Investisseurs. Pitcher devant des investisseurs régionaux et / ou nationaux et des Business Angels, réunis par les DR et les équipes EuroQuity, *Deal Flow*, fonds d’investissement.

PITCH & WIN

Pilotage

Pour la réalisation de l’offre Pitch & Win, **Bpifrance** propose les services de *Time To Pitch*, prestataire expérimenté dans l’entraînement au pitch, et mobile dans toute la France, ou tout autre prestataire local validé par **Bpifrance**.

Durée

1. Échanges : 1h

Deux sessions Skype de 30 minutes chacune sur le fond et la forme du pitch de l’entreprise :

- échange sur la structure et l’écriture du pitch ;
- travail sur les slides et leur impact ;
- réorientation et recommandations.

2. Entraînement : 4h

Une séance d’entraînement en présentiel par groupe de 6 entrepreneurs environ avec :

- des exercices de pitch ;
- une analyse critique constructive de l’intervenant et des autres participants.

Tarif

750 € HT.

CONTACT

Votre Responsable Régional de l’Accompagnement (RRA).

Constance LEGALLAIS
Direction du Soutien Réseau Bpifrance
constance.legallais@bpifrance.fr

MISSIONS D'ACCÉLÉRATION À L'INTERNATIONAL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Accélérer son développement à l'international sur un nouveau marché

Son entreprise

✓ PME

✓ ETI

● Grande entreprise

Elle fait partie des Accélérateurs PME ou ETI de **Bpifrance**

NOTRE SOLUTION

Modalités

Bpifrance offre l'opportunité d'aller à la rencontre de tout l'écosystème local du pays / marché ciblé, et de développer son business avec les acteurs clés de ce marché.

Pilotage

Bpifrance, en partenariat avec Business France, ou avec l'intervention d'une société de commerce international, un organisme financier local ou un autre partenaire local.

Durée

4 à 5 jours.

CONTACTS

Direction des Financements Export :

Marie-Albane PRIEUR
Développement Export
Direction des Financements Export
ma.prieur@bpifrance.fr

Élodie BARRIA
Développement Export
Direction de l'Export
elodie.barria@bpifrance.fr

Nicolas LEPAGE
Développement Export
Direction de l'Export
nicolas.lepage@bpifrance.fr

Aurélien MESNIL
Développement Export
Direction de l'Export
aurelien.mesnil@bpifrance.fr

Bpifrance finance le développement à l'international des entreprises par divers moyens : Prêt Croissance International (PCI), Garantie de Projets à l'International (GPI), Avance+ Export, Crédit export, Assurance Prospection, ainsi que les autres produits d'assurance export (Change, Crédit...).

MISSIONS D'IMMERSION INTERNATIONALE

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Découvrir un nouveau marché
- Valider sa stratégie à l'international

Son entreprise

✓ Startup

✓ PME

● ETI

Startup et PME innovantes

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

- Programme d'accompagnement pour valider une stratégie de développement sur le marché étranger ciblé
- Candidature en ligne
- Sélection sur avis d'un jury

Pilotage

Bpifrance et ses partenaires.

Durée

Variable selon les missions.

Programme

Phase 1 : *bootcamp* préparatoire chez Bpifrance

- Un volet collectif de sensibilisation : culture des affaires, protection des données, préparation au pitch...
- Un volet individuel avec des rendez-vous : INPI (stratégie propriété intellectuelle), **Bpifrance Assurance Export** (stratégie export), Business France (profil des rendez-vous B2B)

Phase 2 : immersion dans le pays

- Masterclasses thématiques (RH, Financement, Marketing...), rencontres pair à pair, rendez-vous d'affaires, networking, mentorat, introduction des écosystèmes locaux...

Tarif

Variable selon les missions.

CONTACTS

Nathalie TRANNOIS
Responsable du Pôle Immersion Internationale
Direction du Développement et Support Innovation
nathalie.trannois@bpifrance.fr

Marie ZWARG
Chargée de Mission Accompagnement
Direction du Développement et Support Innovation
marie.zwarg@bpifrance.fr

FRENCH TECH TOUR CHINA

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Comprendre la culture des affaires chinoises
- Bénéficier d'un programme d'acculturation
- Découvrir les opportunités et les écosystèmes chinois
- Valider un projet de développement en Chine
- Bénéficier de premières mises en relation d'affaires qualifiées

Son entreprise

- ✓ Startup
- PME
- ETI

Startup active dans les secteurs du numérique, de l'internet, des Fintech, des logiciels, des télécommunications, de l'audiovisuel, de l'IoT-M2M, du design et de la fabrication de matériels électroniques, et de l'énergie

NOTRE SOLUTION

Bpifrance et Business France proposent un programme d'immersion de 10 jours ouvrables, dans les 4 écosystèmes de la Tech chinoise (Hong Kong, Shenzhen/Canton, Shanghai, Pékin) pour 12 startups. Ce séjour leur permettra de :

- bénéficier d'un coaching et d'une formation aux pratiques des affaires en Chine ;
- évaluer et/ou valider leurs chances de développement ;
- définir leur stratégie de développement et d'accès à la levée de fonds ;
- accroître leur visibilité et initier des courants d'affaires.

Modalités

Ce programme est sélectif : les participants au French Tech Tour China sont sélectionnés par un jury d'experts français et chinois, composé d'acteurs de l'industrie, du capital-risque (VCs), d'entrepreneurs français ayant réussi en Chine, et de directeurs techniques ayant un profil international.

Pour participer, il faut télécharger le dossier d'inscription et déposer la candidature complète en ligne sur : www.i-fft.com

Programme

- Phase 1 : bootcamp à Paris**
Acculturation, coaching collectif, introduction aux 4 écosystèmes, kits marketing.
- Phase 2 : immersion en Chine** (Hong Kong, Shenzhen-Canton, Shanghai et Pékin)
Pitch session, rencontres B2B, networking, coaching collectif.

Tarif

Consulter le site internet.

CONTACT

Nathalie TRANNOIS
Responsable du Pôle Immersion Internationale
Direction du Développement et Support Innovation
nathalie.trannois@bpifrance.fr

FRENCH TECH TOUR AMERICA

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Identifier les axes prioritaires de croissance
- Tirer parti rapidement des leviers identifiés
- Nourrir la réflexion stratégique
- S'entourer pour gérer ses enjeux de croissance
- Bénéficier des conseils d'un pair

Son entreprise

- ✓ Startup
- ✓ PME
- ETI

PME dynamique, financièrement saine, au fort potentiel de croissance avec l'ambition de devenir une ETI compétitive et solide

NOTRE SOLUTION

Bpifrance et Business France proposent un coaching et un programme d'immersion, de 10 jours ouvrables, dans 2 écosystèmes de la Tech nord-américaine (New York et San Francisco) ou canadienne (Montréal et Toronto) pour une vingtaine de startups.

Modalités / méthodologie

- Candidature en ligne sur le site : www.frenchtechtour-america.com
- Présélection sur la base du dossier de candidature
- Sélection des finalistes par un jury d'experts composé d'acteurs de l'industrie, d'investisseurs en capital-risque, d'entrepreneurs français ayant réussi en Amérique, et de directeurs techniques internationaux

Pilotage

Partenariat entre **Bpifrance** et Business France.

Durée

- 3 mois d'accompagnement
- 2 semaines d'immersion, au choix :
 - au Canada (Toronto et Montréal) ;
 - aux États-Unis (NY et SF).

Programme

- Phase 1 : bootcamp préparatoire au Hub Bpifrance**
Acculturation au marché nord-américain et préparation de votre pitch commercial avec un coach spécialisé en communication.
- Phase 2 : immersion dans le pays**

- Mentorat et rencontres pair à pair
- Validation de la stratégie de développement
- *Networking*

Tarif

Consulter le site internet.

CONTACT

Nathalie TRANNOIS
Responsable du Pôle Immersion Internationale
Direction du Développement et Support Innovation
nathalie.trannois@bpifrance.fr

Marie ZWARG
Chargée de Mission Accompagnement
Direction du Développement et Support Innovation
marie.zwarg@bpifrance.fr

FRENCH TECH TOUR AGRITECH ISRAËL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Valider et évaluer vos chances de développement
- Accroître votre visibilité auprès d’une communauté technologique mondialement reconnue
- Initier des courants d’affaires en Israël
- Rencontrer des investisseurs internationaux

Son entreprise

- ✔ Startup
- ✔ PME
- ETI

Startup âgée de plus d’1 an ou jeune PME innovante dans les secteurs : AgriTech, AgroTech et FoodTech

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

- Candidature en ligne
- Présélection sur la base du dossier de candidature
- Sélection des finalistes sur la base d’une présentation devant le jury franco-israélien composé d’acteurs industriels, d’investisseurs en capital-risque (VCs) et d’institutionnels

Pilotage

Bpifrance, Business France et un pôle de compétitivité.

Durée

- 3 mois d’accompagnement
- 1 semaine d’immersion

Programme

Phase 1 : *bootcamp* préparatoire au Hub Bpifrance

Sensibilisation à la culture des affaires israéliennes et préparation de votre pitch commercial avec un coach spécialisé en communication.

Phase 2 : immersion dans le pays

- Rencontres pair à pair
- Validation de la stratégie de développement
- *Networking*

CONTACT

Nathalie TRANNOIS

Responsable du Pôle Immersion Internationale
Direction du Développement et Support Innovation
nathalie.trannois@bpifrance.fr

FRENCH TECH TOUR HEALTHCARE ISRAËL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Valider et évaluer vos chances de développement
- Accroître votre visibilité auprès d’une communauté technologique mondialement reconnue
- Initier des courants d’affaires en Israël
- Rencontrer des investisseurs internationaux

Son entreprise

- ✔ Startup
- ✔ PME
- ETI

Startup âgée de plus d’1 an ou jeune PME innovante dans les secteurs des *medical devices*, de la biotech et de la santé numérique

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

- Candidature en ligne
- Présélection sur la base du dossier de candidature
- Sélection des finalistes sur la base d’une présentation devant le jury franco-israélien composé d’acteurs industriels, d’investisseurs en capital-risque (VCs), et d’institutionnels

Pilotage

Bpifrance, Business France et Medicen.

Durée

- 3 mois d’accompagnement
- 1 semaine d’immersion

Programme

Phase 1 : *bootcamp* préparatoire au Hub Bpifrance

Sensibilisation à la culture des affaires israéliennes et préparation de votre pitch commercial avec un coach spécialisé en communication.

Phase 2 : immersion dans le pays

- Rencontres pair à pair
- Validation de la stratégie de développement
- *Networking*

CONTACT

Nathalie TRANNOIS

Responsable du Pôle Immersion Internationale
Direction du Développement et Support Innovation
nathalie.trannois@bpifrance.fr

Marie ZWARG

Chargée de Mission Accompagnement
Direction du Développement et Support Innovation
marie.zwarg@bpifrance.fr

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Bénéficier d'un programme d'acculturation
- Approcher le marché ou des partenaires technologiques aux États-Unis et au Canada
- Valider une stratégie de développement sur le marché nord-américain

Son entreprise

- ✔ Startup
- ✔ TPE
- PME

Startup ou jeune TPE française innovante et/ou porteuse de hautes technologies en phase d'incubation et/ou issue du système universitaire et scientifique français

NOTRE SOLUTION

Bpifrance est partenaire du Ministère des Affaires étrangères et du Développement international, pilotant NETVA, un programme d'immersion et d'acculturation en Amérique du Nord pour les startups *early stage* françaises.

Modalités

Pour participer au programme, les entreprises, répondant aux critères d'admissibilité ci-dessous, doivent candidater en ligne sur le site **www.netvafrance.com**

Critères d'admissibilité au concours :

- CA inférieur à 2 M€ ; moins de 20 employés ;
- aspect hautement innovant et/ou technologie des produits ;
- compétences et motivation de l'entrepreneur ;
- nécessité d'approcher le marché nord-américain ;
- valeur ajoutée du programme par rapport au projet de développement de l'entreprise ;
- potentiel de croissance de l'entreprise et retombées attendues en France.

NETVA propose aux lauréats :

- un coaching collectif et individuel sur les pratiques business en Amérique du Nord ;
- un programme de 3 jours de formation à Paris ;
- un séjour d'immersion de 5 jours dans un des 4 écosystèmes les plus dynamiques des États-Unis et du Canada :
 - Massachussets (Boston) ;
 - Silicon Valley (San Francisco) ;
 - Washington DC ;
 - Ontario (Toronto).

Tarif

Consulter le site internet.

CONTACT

Nathalie TRANNOIS
Responsable du Pôle Immersion Internationale
Direction du Développement et Support Innovation
nathalie.trannois@bpifrance.fr

Marie ZWARG
Chargée de Mission Accompagnement
Direction du Développement et Support Innovation
marie.zwarg@bpifrance.fr

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Accélérer son développement sur le marché chinois identifié comme axe de croissance prioritaire pour sa société
- Accroître sa visibilité sur le marché chinois
- Trouver des investisseurs chinois

Son entreprise

- ✔ PME
- ETI
- Grande entreprise
- Startup française active dans les secteurs du numérique et de l'IoT
- 3 ans minimum d'existence
- Un CA supérieur à 1 M€ sur le dernier exercice comptable
- Prête à recruter une ressource sinophone

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

Un programme annuel d'accélération sur mesure pour 5 sociétés, basé sur :

- un coaching collectif et individuel en amont, afin de maîtriser les codes et les pratiques business nécessaires au développement de l'entreprise sur le marché chinois, ainsi que les spécificités juridiques et fiscales ;
- 5 semaines terrain (2 x 2 semaines imposées au calendrier + 1 semaine au choix) pour rencontrer les dirigeants de prospects pertinents, ainsi que de potentiels financeurs et/ou facilitateurs du développement de l'entreprise sur le marché chinois dans les 4 principaux centres de la Tech chinoise (Hong Kong, Canton / Shenzhen, Shanghai, Pékin).

Pilotage

- Pilotage du programme par **Bpifrance** et l'équipe TSA de Business France Chine
- Sélection par un jury d'investisseurs et de dirigeants chinois et français
- Implication d'un des cofondateurs de la startup sur le programme

Durée

2 jours de *bootcamp* à Paris et 5 semaines en Chine.

Tarif

Consulter le site internet.

CONTACT

Simon ROBERT
Responsable Le Hub Corporate
simon.robert@bpifrance.fr

IMPACT USA

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Accélérer son développement sur le marché américain identifié comme axe de croissance prioritaire pour sa société avec la volonté de s’implanter aux USA dans les 12 mois

Son entreprise

- ✓ PME
- ETI
- Grande entreprise

24 startups françaises par an (12 à chaque session, dont 5 à New York et 5 à San Francisco)

NOTRE SOLUTION

Modalités

Un programme personnalisé en 4 étapes pour apporter aux entrepreneurs la méthode et le réseau nord-américain pour *scaler*.

Programme

- **Phase 1 *Learn & Connect* :**
spécifiquement dédiée aux startups early stage et aux jeunes PME innovantes pour créer un réseau local, se former auprès d’acteurs ayant une expérience significative. Parmi les thèmes abordés : la structuration des équipes sales, marketing et produit, levée de fonds, organisation RH, proposition de valeur et pitch.
- **Phase 2 *Deep dive*, Phase 3 *Take-off*, Phase 4 *Set up* :**
dédiées aux entreprises ayant déjà de la traction en Europe, et même des clients US, qui souhaitent monter rapidement en compétences et valider leur stratégie go-to-market. À chaque étape, les entrepreneurs bénéficient de l’accompagnement personnalisé d’un chargé de développement qui les suivra durant les différentes phases de leur développement aux États-Unis.

Pilotage

Bpifrance, Business France

Durée

2 semaines par phase, à New York ou San Francisco.

Tarif

Consulter le site internet.

CONTACTS

Nathalie TRANNOIS
Responsable du Pôle Immersion Internationale
Direction du Développement et Support Innovation
nathalie.trannois@bpifrance.fr

Marie ZWARG
Chargée de Mission Accompagnement
Direction du Développement et Support Innovation
marie.zwarg@bpifrance.fr

EDTECH BOSTON

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Assimiler et s’appropriier les meilleurs outils et techniques
- Évaluer et/ou valider vos chances de développement
- Apprendre de l’expérience de mentors
- Définir votre plan d’entrée dans le marché
- Accroître votre visibilité et générer de réelles opportunités commerciales

Son entreprise

- ✓ Startup
 - ✓ PME
 - ETI
- Startup ou jeune PME innovante active dans le secteur de la EdTech

NOTRE SOLUTION

Bpifrance et Cap Digital proposent un coaching et un programme d’immersion d’1 semaine à Boston, l’un des plus importants écosystèmes de la EdTech.

Modalités

- Candidature en ligne sur le site : **www.capdigital.com**
- Sélection sur la base du dossier de candidature
- des rencontres d’entrepreneurs ;
- des pitches face à des investisseurs locaux ;
- du *networking* avec la communauté locale de EdTech/HRTech ;
- du *networking* avec la communauté française locale.

Pilotage

- Phase 1 :**
- *Kick-off* au Hub de **Bpifrance** ;
 - formation au pitch ;
 - acculturation à l’écosystème américain.
- Phase 2 :**
- 7 *workshops* interactifs avec l’équipe du French Tech Hub à Boston ;
 - un rapport de recommandations sur la maximisation de son activité et, plus généralement, de sa réussite aux États-Unis ;

Durée

- 2 mois d’accompagnement
- 1 semaine d’immersion à Boston

Tarif

Consulter le site internet.

CONTACT

Nathalie TRANNOIS
Responsable du Pôle Immersion Internationale
Direction du Développement et Support Innovation
nathalie.trannois@bpifrance.fr

⁽¹⁾Inclut un cofinancement par **Bpifrance** & Cap Digital (coût total de 5 140 € HT). Tarif hors billet d’avions, hébergement personnel et frais de bouche.

SALON E-WORLD ENERGY & WATER EN ALLEMAGNE

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Préparer votre entrée sur le marché allemand et tester vos produits et solutions auprès de « *utilities* », d'investisseurs ou encore d'industriels allemands intéressés par les technologies françaises

Son entreprise

- ✓ Startup
- ✓ PME
- ETI

Une startup ou une PME innovante positionnée sur le marché des *Smart Grids* et de l'efficacité énergétique

NOTRE SOLUTION

Bpifrance et Business France proposent un accompagnement sur le salon *E-world energy & water* qui réunit chaque année à Essen des professionnels des énergies venus du monde entier.

Modalités / méthodologie

- Les candidats devront remplir un formulaire de candidature et d'inscription (disponible sur le site **bpiFrance.fr**) et seront sélectionnés pour leur produit et leur adéquation au marché allemand par un jury issu de l'écosystème des services énergétiques
- Les candidats sélectionnés disposeront :
 - d'un stand « clé en main » ;
 - d'un suivi personnalisé ;
 - d'opportunités de *networking* ;
 - d'opportunités de *pitcher*.

Phase 2 : accompagnement sur le salon pendant 3 jours

- Des tables rondes thématiques autour des *Smart Grids*
- Une tribune de discussion publique entre grands comptes et startups
- Des *pitchs*
- Des rencontres B2B
- Un cocktail de *networking* avec la communauté d'affaires allemande et des filiales françaises implantées

Programme

Phase 1 : *bootcamp* préparatoire au Hub Bpifrance

- Un entraînement aux *pitchs*
- Une sensibilisation au marché et à la culture des affaires allemandes

Pilotage

Partenariat entre **Bpifrance** et Business France.

Tarif

Consulter le site internet.

CONTACTS

Nathalie TRANNOIS
Responsable du Pôle Immersion Internationale
Direction du Développement et Support Innovation
nathalie.trannois@bpiFrance.fr

Thomas SENNELIER
Responsable de Domaine
Filière Ecotechnologies
Direction des filières industrielles
thomas.sennelier@bpiFrance.fr

EUROQUITY

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Mise en relation pour accélérer son développement à l'international : investisseurs européens, sociétés internationales à la recherche de partenaires français
- Augmenter sa notoriété ; être accrédité par des organisations de premier plan et booster sa e-réputation

Son entreprise

- ✓ Startup
- ✓ PME
- ETI

Startup et PME innovantes

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

EuroQuity est le service web international de mise en relation entre sociétés, investisseurs et structures d'accompagnement. Créé en 2008, il s'est développé progressivement en partenariat avec des organisations majeures publiques et privées, telles KfW en Allemagne, Sowalfin en Belgique, AWB au Maroc ou encore la Commission Européenne avec les projets European Investor Gate, Early Stage Investors Launchpad et Seal of Excellence, ainsi qu'InvestHorizon.

Véritable écosystème digital de sociétés et de startups, il en maximise la visibilité avec pour objectifs de :

- valoriser l'activité des entreprises référencées tout en facilitant leur recherche d'investisseurs et de nouveaux partenaires (technologiques, industriels, commerciaux...) ;

- permettre aux investisseurs d'accéder au *deal flow* qualifié par le marché et favoriser les investissements communs pour mieux partager et répartir le risque.

Services complémentaires : sessions de *pitchs* européens en ligne et en présentiel pour les sociétés innovantes, *open deals* à destination des futures *scale-ups* et des top VCs européens, événements de *matchmaking* internationaux.

Durée

EuroQuity accompagne les startups et PME tout au long de leur croissance.

Tarif

Gratuit pour les sociétés.

CONTACTS

Jérôme BAREL
Partenariats EuroQuity
Direction des Affaires Internationales et Européennes
jerome.barel@bpiFrance.fr

Marie DOLLÉ
Partenariats EuroQuity
Direction des Affaires Internationales et Européennes
marie.dolle@bpiFrance.fr

EUROPE ET RELATIONS INTERNATIONALES

FINANCEMENT DIRECT DES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Financement direct des institutions européennes :
 - Horizon 2020 (subventions R&D)
 - Banque Européenne d'Investissement (prêts et quasi fonds propres)

Son entreprise

-  **PME**
-  **ETI**
-  **Grande entreprise**
- R&D**
Investissement industriel
Collaboration européenne

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

- Horizon 2020 :
 - Pré-qualification **Bpifrance** ou par le réseau d'accompagnement
 - PCN : 120 experts en France
 - Conseil et mise en relation
- Services **Bpifrance** complémentaires : Diagnostic Europe (conseil privé)
- Banque Européenne d'Investissement
Pré-qualification et mise en relation

Durée

Selon besoin. Jusqu'à 1/2 journée.

Tarif

Conseil gratuit

CONTACTS

Horizon 2020 :
Christian DUBARRY
Direction des Affaires Internationales et Européennes
christian.dubarry@bpifrance.fr

BEI :
Marie-Claude TAILLANDIER
Direction des Affaires Internationales et Européennes
mc.taillandier@bpifrance.fr

Relations Commission Européenne :
Lola MERVEILLE
Représentante permanente auprès des Institutions européennes
Direction des Affaires Internationales et Européennes
lola.merveille@bpifrance.fr

EUROPE ET RELATIONS INTERNATIONALES

INSTITUTIONS PARTENAIRES

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Entrer en relation avec un homologue de **Bpifrance** à l'étranger
- Besoins : correspondant à l'une des offres de **Bpifrance** (Financement, Investissement, Garantie, Innovation, Accompagnement...)

Son entreprise

-  **PME**
-  **ETI**
-  **Grande entreprise**
- R&D**
Investissement industriel
Collaboration européenne

NOTRE SOLUTION

Bpifrance a des partenaires dans de nombreux pays européens, qui proposent chacun des offres comparables aux siennes et qui peuvent bénéficier au développement des entreprises françaises.

Modalités / méthodologie

- Qualification :
 - Institution partenaire présente dans le pays pour le besoin exprimé
 - Si oui : mise en relation avec l'institution partenaire

Durée

Selon besoin. Jusqu'à 1/2 journée.

Tarif

Gratuit

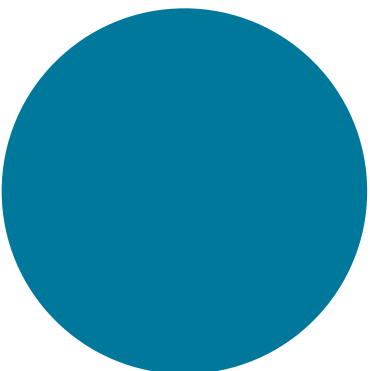
Pilotage

Direction des Affaires Internationales et Européennes

CONTACTS

Europe :
Marie-Claude TAILLANDIER
Direction des Affaires Internationales et Européennes
mc.taillandier@bpifrance.fr

International :
Isabelle LEBO
Direction des Affaires Internationales et Européennes
isabelle.lebo@bpifrance.fr



02.

CONSEIL

- Stratégie internationale
- Accompagnement au développement Export
- Appui à l'implantation internationale
- Expertise internationale
- Aide au montage de partenariats technologiques internationaux
- Mon Mondialomètre
- Diagnostic Europe

CONSEIL

STRATÉGIE INTERNATIONALE

VOTRE CLIENT

Son besoin

- PME primo-exportatrice : lui donner les clés, afin de bien démarrer et pérenniser son développement international
- PME et ETI déjà présentes à l'export (10 % à 30 % du chiffre d'affaires à l'export) : promouvoir une démarche internationale systématisée et leur donner les clés pour démarrer et pérenniser une politique volontariste de développement international
- PME et ETI largement exportatrices (30 % à 80 % du chiffre d'affaires à l'export) : leur donner les clés pour redimensionner leur organisation et trouver les solutions d'alignement organisationnel nécessitées par le développement international

Son entreprise

✓ PME

✓ ETI

● Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance

NOTRE SOLUTION

Modalités

Le module de conseil a pour objectif principal d'évaluer la maturité de l'entreprise à l'export, de clarifier sa stratégie à l'international et d'identifier les freins à lever.

Pilotage

La mission de conseil est réalisée par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels, plénières de *brainstorming*, formations aux éléments de sécurisation des opérations et de sensibilisations interculturelles.

Durée

8 à 10 jours en 3 phases (cadrage avec l'équipe dirigeante, diagnostic, restitution) dont 2/3 de présentiel en entreprise, répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

CONTACT

Votre Responsable Régional de l'Accompagnement (RRA).

ACCOMPAGNEMENT AU DÉVELOPPEMENT EXPORT

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Prospecter les marchés internationaux et se développer à l'export
- Réussir l'internationalisation de son entreprise

Son entreprise

- ✓ Entreprise française de tout secteur d'activité

NOTRE SOLUTION

Modalités

Bpifrance propose un accompagnement par Business France :

- conseil et accompagnement des entreprises dans leur démarche à l'export, depuis les diagnostics marchés jusqu'à la mise en œuvre des plans d'action à l'international ;
- pour ouvrir de nouveaux marchés export : identifier les opportunités, appréhender les pratiques commerciales locales, définir une stratégie d'approche, identifier et rencontrer des clients et des partenaires commerciaux, décrocher des commandes.

- Réseau des chambres de commerce et d'industrie de France : il propose des actions de préparation, information, conseil sur le développement international d'une entreprise.
www.cci.fr/web/international
- Partenaires privés : la fédération des Opérateurs Spécialisés du Commerce International (OSCI) offre une gamme diversifiée de services d'accompagnement à l'international, et de commercialisation des produits.
www.osci.fr/content/decouvrez-losci-0

Pilotage

- Business France : l'agence de l'international est dotée d'un réseau de spécialistes sectoriels implantés dans plus de 70 pays.

Business France organise chaque année près de 1 000 opérations collectives, afin d'identifier et nouer de nouveaux contacts, ou connaître de nouveaux marchés, et propose également un accompagnement spécifique avec des solutions sur mesure, ainsi qu'un appui à l'implantation grâce notamment au Volontariat international en entreprise (voir fiche V.I.E.).

www.businessfrance.fr

Solutions de financement

Bpifrance finance le développement à l'International des entreprises grâce aux :

- Prêt Croissance International (PCI) ;
- Garantie des Projets à l'International (GPI) ;
- Avance+ Export ;
- Crédit export ;
- Assurance Prospection et les autres produits d'assurance export (change, crédit...).

CONTACTS

Votre Responsable Régional de l'Accompagnement (RRA).

Marie-Albane PRIEUR
Développement Export
Direction des Financements Export
ma.prieur@bpifrance.fr

Élodie BARRIA
Développement Export
Direction de l'Export
elodie.barria@bpifrance.fr

Nicolas LEPAGE
Développement Export
Direction de l'Export
nicolas.lepage@bpifrance.fr

Aurélié MESNIL
Développement Export
Direction de l'Export
aurelie.mesnil@bpifrance.fr

APPUI À L'IMPLANTATION INTERNATIONALE

VOTRE CLIENT

Son besoin

- S'implanter à l'étranger/renforcer sa position sur un marché : création de filiales, croissance externe, *joint venture*

Son entreprise

- ✓ Entreprise française de tout secteur d'activité

NOTRE SOLUTION

Modalités

Bpifrance propose une sélection de prestataires, leur mise en relation avec l'entreprise et un suivi à l'implantation. Cette prestation dépend des critères et des besoins de l'entreprise française pour :

- trouver, le cas échéant, le bon partenaire pour s'implanter (associé, distributeur, agent...) ;
- étudier le cadre réglementaire, juridique et fiscal : avocats, juristes, fiscalistes ;
- contacter des spécialistes de l'immobilier (agences, avocats en droit de l'immobilier...) ;
- proposer des solutions RH (ex : Volontariat international en entreprise (voir fiche V.I.E.) ;
- appréhender le marché bancaire et financier ;
- mettre en place un plan de communication destiné à accroître la notoriété locale de la société ou de ses produits.

- Partenaires privés, spécialisés dans l'implantation à l'étranger.

Altios International :
www.altios-international.com/fr

Pramex :
www.pramex.com/fr

Les Opérateurs des Sociétés du Commerce International (OSCI) :
www.osci.fr

Solutions de financement

Bpifrance finance le développement à l'international des entreprises grâce aux :

- Prêt Croissance International (PCI) ;
- Garantie des Projets à l'International (GPI) ;
- Avance+ Export ;
- Crédit export ;
- Assurance Prospection et les autres produits d'assurance export (change, crédit...).

Pilotage

- Business France : l'agence de l'international est dotée d'un réseau de spécialistes sectoriels implantés dans plus de 70 pays.

Business France propose un accompagnement spécifique avec des solutions sur mesure, ainsi qu'un appui à l'implantation grâce notamment au Volontariat international en entreprise (voir fiche V.I.E.).

www.businessfrance.fr

CONTACTS

Votre Responsable Régional de l'Accompagnement (RRA).

Marie-Albane PRIEUR
Développement Export
Direction des Financements Export
ma.prieur@bpifrance.fr

Élodie BARRIA
Développement Export
Direction de l'Export
elodie.barria@bpifrance.fr

Nicolas LEPAGE
Développement Export
Direction de l'Export
nicolas.lepage@bpifrance.fr

Aurélié MESNIL
Développement Export
Direction de l'Export
aurelie.mesnil@bpifrance.fr

EXPERTISE À L'INTERNATIONAL

NOTRE MÉTIER

- Accompagner des États étrangers, des institutions publiques ou privées, dans le cadre d'activités de conseil rémunérées (contrats de gré à gré ou réponses aux AO) afin de développer un tissu de PME et de startups, facteur de croissance, d'emploi et de création de valeur.
- Tout en contribuant au développement des pays partenaires, le pôle « Expertise à l'International » de **Bpifrance** participe à l'influence économique de la France à l'étranger et permet d'initier un grand réseau de partenaires pour nos clients entrepreneurs.

NOS SOLUTIONS

Modèle économique et organisation

- Créer et développer une Institution Financière Spécialisée (IFS) :
 - Exemple : un fonds de garantie destiné à garantir les prêts accordés par les banques privées dudit pays aux TPE / PME locales

Cotation du risque PME

- Accompagner nos partenaires financiers dans l'analyse du risque PME en développant un outil de cotation adapté au contexte local

Offre produit

- Développer une gamme de produits de financement des PME sous forme de prêts ou d'intervention en garantie

Innovation

- Manager un projet innovant
- Évaluer des projets innovants
- Développer une offre de financement de l'innovation (produits subventionnels, prêts et services)

Fonds propres

- Analyser les besoins en fonds propres des entreprises cibles
- Définir les modalités d'intervention (fonds de fonds, fonds directs) et structurer les outils

Accompagnement des entrepreneurs

- Offre e-learning de **Bpifrance Université**
- Plateforme EuroQuity
- Accélération du développement des PME

NOS CLIENTS

- Caisse Centrale de Garantie CCG - **Maroc**
- ANAVA - structurer un fonds de fonds - **Tunisie**
- Ministry of Finance - **Sénégal**
- Ministry of Finance - **Grèce**
- JA Gabon - incubator - **Gabon**
- Ministry of Finance - **Congo Brazzaville**
- Credit Guarantee Company CGC - **Égypte**
- JA Gabon - Management du projet innovant - **Gabon**
- Ministère des PME, création du fonds de garantie - **Côte d'Ivoire**
- Zambia Credit Guarantee Scheme Limited ZCGS - **Zambie**
- The Fund for Support of Entrepreneurship FSE - **Uzbekistan**
- Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements CGCI - **Algérie**
- Effectiveness of Horizon 2020 SME programs and InnovFin financial instruments through the NCP network - **UE**
- Fonds de Solidarité Africaine FSA - **Niger**
- Société Tunisienne de Garantie SOTUGAR & Banque de Financement des PME BFPME - **Tunisie**
- Fonds de Garantie pour les Petites et Moyennes Entreprises FSECA - **Russie**
- Partenariat GIZ (agence coopération allemande) - Innovation - **Tunisie**
- ANVREDET - Agence de transfert de technologie - **Algérie**
- Société Wallonne de Garantie SOWALFIN - **Belgique**

CONTACT

Vincent Di Betta
Head of International Expertise Activities
Direction des Affaires Internationales et Européennes
vincent.dibetta@bpifrance.fr

AIDE AU MONTAGE DE PARTENARIATS TECHNOLOGIQUES INTERNATIONAUX

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Préparation d'un partenariat technologique international dans le cadre d'un projet innovant, incluant :
 - la réalisation d'études de faisabilité ;
 - la recherche de partenaires et d'une assistance juridique ;
 - la préparation des réponses aux appels à projets.

Son entreprise

- ☒ **PME**
- ☐ **ETI**
- ☐ **Grande entreprise**

Et entreprises de moins de 2 000 salariés⁽¹⁾

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

Participation au financement du montage d'un partenariat technologique sous forme de subvention plafonnée à 50 000 €, couvrant jusqu'à 70 % des dépenses internes ou externes, notamment :

- recherche de partenaire(s) ;
- négociation de l'accord de *consortium* ;
- préparation des réponses aux appels à projets.

Pilotage

En direction régionale, par votre chargé(e) d'affaires **Bpifrance**.

Tarif

- Subvention plafonnée à 50 000 € couvrant jusqu'à 70 % des dépenses éligibles⁽²⁾
- Décaissement en deux tranches
- Pas de frais de dossier

CONTACT

Maëli MBAYE
Programmes Internationaux Innovation
Direction du Développement et Support Innovation
maeli.mbaye@bpifrance.fr

⁽¹⁾ Les ETI de moins de 2 000 salariés peuvent déposer une demande.
⁽²⁾ 70 % : PME < 1 an ; 50 % : PME ; 40 % : ETI < 2 000 salariés.

MON MONDIALOMÈTRE

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Mesurer son niveau de maturité pour s'exporter ou s'implanter dans les marchés ciblés, voire développer ses implantations

Son entreprise

- ☒ PME
- ☒ ETI
- ☐ Grande entreprise

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

L'autodiagnostic est construit autour des 4 volets incontournables pour traiter le sujet globalement : le marché, la culture, les ressources, le réglementaire.

Des questions simples, qui permettent au dirigeant de :

- voir en un coup d'œil les axes où il devrait concentrer ses efforts ;
- disposer de recommandations personnalisées pour accompagner son internationalisation ;
- découvrir l'offre **Bpifrance** pour accompagner les PME et ETI dans leur démarche (modules d'e-learning, modules de conseil, programmes de mise en réseau, fiches pays, études de **Bpifrance Le Lab** et conseils de dirigeants ou d'experts sur le sujet).

Pilotage

L'auto-évaluation en ligne, Mon Mondialomètre, peut être réalisée de façon autonome, par le dirigeant, depuis son téléphone, sa tablette ou son ordinateur. Il peut également se faire accompagner par son contact privilégié chez **Bpifrance** (CA, investisseur, etc.).

Durée

15 minutes.
Les résultats restent consultables en ligne pour de futures connexions.

CONTACTS

Thomas PRUDHOMME
Pilote Digital Investissement et Accompagnement
Direction générale
thomas.prudhomme@bpifrance.fr

Vincent CHARLES
Responsable Suivi Participations
Direction interrégionale FP - IDF
vincent.charles@bpifrance.fr

DIAGNOSTIC EUROPE

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Participer au programme Instrument PME de la Commission européenne pour bâtir votre stratégie commerciale à l'international.

Son entreprise

- ☒ PME
- ☐ ETI
- ☐ Grande entreprise

PME françaises (< 250 salariés) innovantes, présentant un fort potentiel de croissance et visant l'international.

NOTRE SOLUTION

Modalités / méthodologie

Prise en charge à 50 % du coût de la prestation de conseil dans la limite de 2 500 € HT pour une candidature en Phase 1 et 10 000 € HT pour une candidature en Phase 2. La prestation d'accompagnement et de conseil délivrée par un expert spécialisé en financements européens est destinée à :

- vous informer sur les programmes européens de RDI ;
- financés par la Commission européenne (Horizon 2020) ;
- évaluer la pertinence de votre candidature au programme européen Instrument PME ;
- vous accompagner dans la rédaction de votre dossier.

Pilotage

La prestation est réalisée par une société de conseil spécialisée. Cette dernière peut être sélectionnée parmi une liste de cabinets référencés par l'Association des Conseils en Innovation (ACI) avec laquelle **Bpifrance** a noué un partenariat spécifique à cette action.

Vous conservez toutefois le libre choix de votre expert conseil.

CONTACTS

Votre Responsable Régional de l'Accompagnement (RRA).

Zena EL KURDI
Direction du Développement
et du Support Innovation
zena.elkurdi@bpifrance.fr

Léonard LAMEYRE
Direction du Développement
et du Support Innovation
leonard.lameyre@bpifrance.fr

03.

FINANCEMENT

- Prêt Croissance International
- Crédit Export
- Prêt Amorçage Investissement FEI
- Prêt Innovation FEI
- Avance+ Export
- Programme Eureka
- Programme Eurostars

FINANCEMENT

PRÊT CROISSANCE INTERNATIONAL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Financement des investissements immatériels et du besoin en fonds de roulement liés au développement à l'international

Son entreprise

- ✓ **PME**  **< à 3 ans**
- ✓ **ETI**  **> à 3 ans**
-  **Grande entreprise**

PME selon la définition européenne, éligibles à la garantie de **Bpifrance** et/ou ETI indépendantes

NOTRE SOLUTION

Modalités

L'assiette est constituée par :

- des investissements immatériels ;
- des investissements corporels à faible valeur de gage ;
- des opérations de croissance externe ;
- l'augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement international.

Garantie

- Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant
- Seule une retenue de garantie de 5 % du montant du prêt est prélevée. Elle est restituée après complet remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits
- Une assurance décès / perte totale et irréversible d'autonomie sur la tête du dirigeant peut être requise

Montant

- Minimum : 30 000 €
- Maximum : 5 M€

Le montant du prêt est au plus égal au montant des fonds propres et quasi-fonds propres de l'emprunteur.

Partenariats bancaires

Montant jusqu'à 150 000 € par exercice fiscal : partenariat facultatif.

Montant supérieur à 150 000 € : obligatoirement associé à un partenariat financier, **à raison de 1 pour 1** :

- concours bancaire d'une durée de 5 ans minimum ;
- apports des actionnaires et/ou des sociétés de capital développement et/ou des apports en quasi-fonds propres (Prêts Participatifs, obligations convertibles en actions).

Ces financements doivent porter sur le même programme de développement réalisé depuis moins de 6 mois.

Les financements bancaires associés, au profit des PME, peuvent bénéficier d'une intervention en garantie de **Bpifrance** selon les règles et conditions de taux en vigueur.

Durée / Amortissement

- 5 ans sans différé ou 7 ans dont 24 mois de différé d'amortissement en capital
- Suivis de 20 échéances trimestrielles à terme échu
- Amortissement linéaire du capital

Conditions financières

- Taux fixe ou variable (convertible à taux fixe) selon barème en vigueur
- Frais de dossier : 0,40 % du montant du prêt

CONTACT

Le Délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

CRÉDIT EXPORT

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Offrir une solution de financement à son acheteur étranger public ou privé dans le cadre d'un contrat d'exportation de biens d'équipement ou de services

Son entreprise



PME⁽¹⁾



ETI⁽¹⁾



Grande entreprise

⁽¹⁾ Y compris filiales de grands groupes

- < à 3 ans
- > à 3 ans

NOTRE SOLUTION

Modalités

Il s'agit d'une solution de financement à moyen terme d'un contrat commercial d'exportation qui se décline en 2 produits :

- le crédit acheteur qui est un crédit octroyé par **Bpifrance** au client étranger de votre exportateur ;
- le crédit fournisseur qui est octroyé par l'exportateur à son client, puis racheté sans recours par **Bpifrance**.

L'assiette du financement porte sur les biens objet du contrat commercial.

Durée

De 3 à 10 ans.

Quotité

85 % maximum de la part « exportée » du contrat commercial.

Garantie

Ces crédits font l'objet d'une couverture de **Bpifrance**.

Montant

- Crédit acheteur : compris entre 5 et 25 M€ en prêteur seul et jusqu'à 75 M€ (part **Bpifrance**) en cofinancement
- Crédit fournisseur : de 1 à 25 M€
- Devise : euros uniquement

CONTACT

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Hugues LATOURRETTE
Deputy Head of Export Finance
hugues.latourrette@bpifrance.fr

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

PRÊT AMORÇAGE INVESTISSEMENT FEI

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Renforcer la structure financière de l'entreprise pour accompagner une levée de fonds

Son entreprise



PME⁽¹⁾



ETI



Grande entreprise

⁽¹⁾ Petites entreprises au sens de la définition européenne, de moins de 8 ans, ayant réussi sa levée de fonds d'amorçage d'un montant minimum de 200 000 €

- < à 3 ans
- > à 3 ans

NOTRE SOLUTION

Modalités

Le prêt devra être mis en œuvre concomitamment à la réalisation de la levée de fonds et au plus tard dans les 3 mois qui suivent afin de rester dans le même niveau de risque que les investisseurs.

Durée

- Durée : 8 ans
- Différé d'amortissement : 36 mois, échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital

Montant

Au plus égal à la moitié de la levée de fonds réalisée (fonds propres et quasi fonds propres), dans la limite de la nouvelle situation nette de l'emprunteur.

- **Minimum : 100 000 €**
- **Maximum : 500 000 € par intervention**

Quotité

Un taux fixe ou variable selon barème en vigueur.

Garantie

Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant.

Seule une retenue de garantie de 5 % est prélevée lors du décaissement.

Tarif

Nous consulter.

CONTACT

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

PRÊT INNOVATION FEI

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Financer le lancement industriel et commercial d'une innovation en France ou à l'étranger

Son entreprise

-  **PME**  **< à 3 ans**
-  **ETI**  **> à 3 ans**
-  **Grande entreprise**
 - Entreprise développant ou commercialisant un nouveau produit, procédé ou service et pouvant justifier d'une innovation, par :
 - l'obtention d'une aide récente à la Recherche-Développement et Innovation (RDI) ou du Crédit Impôt Recherche ;
 - le dépôt d'un brevet ou d'une création numérique ;
 - des dépenses des R&D significatives

NOTRE SOLUTION

Modalités

Financer les dépenses immatérielles liées au lancement industriel et commercial de votre innovation.

Ce prêt est soutenu par la garantie PME InnovFin, avec le soutien financier de l'Union européenne dans le cadre du programme Horizon 2020 Instruments Financiers et du Fonds européen pour les investissements stratégiques (EFIS).

Durée

- 7 ans dont 24 mois de différé d'amortissement en capital
- Échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital

Quotité

Taux fixe ou taux variable selon barème en vigueur.

Tarif

0,40 % du montant du prêt.

Montant

- De 50 000 € à 5 M€**
- Dans la limite du double des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise

CONTACT

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

AVANCE + EXPORT

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Avance de trésorerie pour financer les délais de règlement de ses donneurs d'ordre :
- État, collectivités territoriales et établissements publics ;
 - sociétés contrôlées majoritairement par des capitaux publics ;
 - entreprises publiques locales (EPL), sociétés d'HLM, organismes sociaux ;
 - autres acheteurs domestiques ou étrangers agréés par **Bpifrance**.

Son entreprise

-  **PME**  **< à 3 ans**
-  **ETI**  **> à 3 ans**
-  **Grande entreprise**

NOTRE SOLUTION

Modalités

- Cession des contrats
- Domiciliation des règlements sur le compte **Bpifrance**
- Utilisation du crédit : avances sur le compte bancaire de l'entreprise, correspondant à la facturation non réglée préalablement cédée à **Bpifrance**
- Remboursement automatique des avances dès réception des paiements

Montant

Calculé en fonction du volume et des délais de règlement des créances à financer.

Durée

Crédit confirmé généralement sur une durée d'un an.

Quotité

Jusqu'à 100 % du portefeuille des créances cédées et non encore réglées avec la constitution d'un gage espèces.

Gestion en ligne du crédit

- Consultation :
 - de la position du compte ;
 - de la réserve de crédit disponible ;
 - du portefeuille des créances cédées et non encore réglées ;
 - des paiements reçus ;
- cession des factures ;
- demande d'avances ;
- rapprochement paiements / factures (lettrage) ;
- état d'avancement des marchés ;
- cautions et garanties à première demande.

Tarif

Nous consulter sur :

- la commission d'engagement calculée sur le montant de l'autorisation ;
- les intérêts calculés sur l'encours ;
- les frais de gestion ;
- la commission de gestion de risque.

Partenariats bancaires

Possibilité pour la banque de participer en trésorerie et / ou au risque de l'opération entièrement gérée par **Bpifrance**.

CONTACT

Le Délégué International / Chargé d'affaires international ou le chargé d'affaire Court terme de votre région.

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

PROGRAMME EUREKA

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Participer à un projet collaboratif transnational

Son entreprise

- ✓ Startup < à 3 ans
- ✓ PME > à 3 ans
- ✓ ETI

Les bénéficiaires éligibles sont :

- tous les projets collaboratifs impliquant au moins 2 participants indépendants implantés dans 2 pays membres du réseau EUREKA (liste sur eurekanetwork.org) ;
- indirectement tous les partenaires de ces projets.

NOTRE SOLUTION

Modalités

Chaque partenaire est susceptible de bénéficier d'une aide nationale, en France par **Bpifrance**.

Projets éligibles

- Le projet cible un produit, procédé ou service innovant proche du marché dont la phase de développement est de 3 ans maximum avec une commercialisation rapide
- Le consortium doit être composé d'au moins 2 partenaires implantés dans 2 pays membres du réseau EUREKA

CONTACTS

Maël MBAYE
Programmes Internationaux Innovation
Direction du Développement
et Support Innovation
mael.mbaye@bpifrance.fr

Odile HÉNIN
Programmes Internationaux Innovation
Direction du Développement
et Support Innovation
odile.henin@bpifrance.fr

PROGRAMME EUROSTARS

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Financer sa participation à un projet collaboratif de Recherche, Développement et Innovation (RDI) transnational

Son entreprise

- ✓ PME < à 3 ans
- ✓ ETI > à 3 ans
- ✓ Grande entreprise

Toute PME innovante ayant entre 100 et 250 personnes, équivalent temps plein (ETP) :

- dédiant au moins 10 ETP à des activités de R&D ;
- ou dédiant au moins 10 % de ses ETP à des activités de R&D ;
- ou dédiant au moins 10 % de son chiffre d'affaires à des activités de R&D.

Toute PME de moins de 100 personnes, équivalent temps plein (ETP) :

- ayant au moins 5 ETP dédiés à des activités de R&D ;
- ou dédiant au moins 10 % de ses ETP à des activités de R&D ;
- ou dédiant au moins 10 % de son chiffre d'affaires à des activités de R&D.

NOTRE SOLUTION

Modalités

Chaque partenaire des projets lauréats est financé par son financeur national. En France par **Bpifrance**, en subvention selon les taux suivants :

- PME Eurostars : 40 % des dépenses éligibles ;
- PME Non Eurostars : 30 % des dépenses éligibles ;
- entreprise de 250 à 2 000 personnes : 30 % des dépenses éligibles ;
- laboratoires et universités : 40 % des coûts complets dans la limite de 100 000 €.

La signature du contrat d'aide est subordonnée à la production d'un accord de consortium validé par Bpifrance.

Dépenses éligibles

Les dépenses internes ou externes HT directement liées au développement de l'innovation (activités de recherche industrielle et de développement expérimental).

CONTACTS

Maël MBAYE
Programmes Internationaux Innovation
Direction du Développement
et Support Innovation
mael.mbaye@bpifrance.fr

Odile HÉNIN
Programmes Internationaux Innovation
Direction du Développement
et Support Innovation
odile.henin@bpifrance.fr

04.

GARANTIE

- Garantie International
- Garantie de Projets à l'International

GARANTIE

GARANTIE INTERNATIONAL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Financer son développement à l'international (besoins immobiliers, matériels ou immatériels), exporter

Son entreprise

-  **PME**  **< à 3 ans**
-  **ETI**  **> à 3 ans**
-  **Grande entreprise**

Les bénéficiaires doivent être éligibles à la garantie de **Bpifrance**

NOTRE SOLUTION

Modalités

Le prêt bancaire peut financer des nouveaux programmes d'investissement à l'export.

Plafond de risque

(encours toutes banques confondues)

1,5 M€ sur une même entreprise ou un groupe d'entreprises (en consolidé).

Concours garantis

- Financements Moyen et Long Terme (MLT) :** prêt à moyen ou long terme, crédit-bail mobilier ou immobilier, location financière
- Engagements par signature :**
 - caution ou garantie à première demande (GAPD) délivrées par une banque française au profit d'une banque étrangère octroyant un découvert local ou un financement à moyen / long terme à la filiale d'une entreprise française, avec la caution de la société mère française ;
 - crédits documentaires import ou lettres de crédit *stand-by* : réservés aux entreprises dont le ratio valeur ajoutée / CA > 20 %

	FINANCEMENTS MOYEN / LONG TERME ET EPS	CRÉDITS DOCUMENTAIRES ET CRÉDITS <i>STAND-BY</i>
QUOTITÉ MAXIMUM	60 %	60 %
COMMISSION	0,80 % l'an	0,60 % l'an sur opération ponctuelle 0,35 % l'an sur montant autorisé dans le cadre d'une ligne Ramenés respectivement à 0,50 % l'an et 0,30 % l'an en cas de création <i>ex nihilo</i> ⁽¹⁾

⁽¹⁾ La création « *ex nihilo* » correspond à l'installation de nouveaux entrepreneurs, personnes physiques, détenant la majorité du capital de l'entreprise créée et ne contrôlant pas déjà des entreprises existantes.

CONTACT

Le Délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

GARANTIE DE PROJETS À L'INTERNATIONAL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Garantir les apports en fonds propres permettant l'implantation par création, rachat ou développement d'une filiale hors espace économique européen

Son entreprise

-  **PME**
-  **ETI**
-  **Grande entreprise**
-  **< à 3 ans**
-  **> à 3 ans**

La société mère française doit réaliser un CA annuel inférieur à 460 M€. Elle ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement, par des intérêts hors Communauté européenne

NOTRE SOLUTION

Modalités

- La garantie couvre le risque économique de la filiale étrangère, à l'exclusion du risque politique
- La garantie est donnée au bénéfice de la maison mère française
- Cette garantie peut être déléguée aux banques finançant les apports de la maison mère française
- Les apports de la maison mère doivent avoir pour objet :
 - l'achat ou la souscription d'actions ou de titres convertibles en actions ;
 - les avances d'actionnaires bloquées pour plus de 3 ans ;
 - les prêts participatifs.
- Sont éligibles les opérations de création, de rachat ou de développement de filiales étrangères situées dans tous les pays, à l'exception de ceux de l'espace économique européen (28 pays de l'Union Européenne plus l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse)

Quotité et commission

- Quotité maximum** : 50 %
- Commission⁽¹⁾** : 0,50 % l'an du montant des apports garantis

Plafond de risque (encours toutes banques confondues)

1,5 M€ sur une même entreprise ou un groupe d'entreprises.

Motif de mise en jeu de la garantie

- Ouverture d'une procédure judiciaire d'insolvabilité à l'encontre de l'entreprise implantée à l'étranger
- Cession de titres si l'entreprise a perdu plus de la moitié de ses capitaux propres depuis l'apport en fonds propres, sur la base de la moins-value réalisée
- Arrêt volontaire d'activité motivé par un échec économique du projet (avec l'accord de **Bpifrance**)

Durée

La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

⁽¹⁾ En pourcentage l'an de l'encours de crédit et prélevé en une seule fois.

CONTACT

Le Délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

05.

ASSURANCE

- Assurance Prospection
- Garanties des cautions et des préfinancements
- Assurance-Crédit Garantie de la confirmation des crédits documentaires
- Assurance-Crédit Garantie crédits acheteurs
- Assurance-Crédit Garantie des escomptes et des cessions de crédits fournisseurs
- Assurance-Crédit Garantie des contrats commerciaux
- Assurance-Crédit Garantie des crédits fournisseurs
- Assurance-Crédit Garantie des prestations de services et biens immatériels
- Assurance Change
- Assurance Change Flux de factures
- Assurance Change Négociation
- Direction des relations internationales, développement de l'offre, notation
- Assurance Investissement

ASSURANCE

ASSURANCE PROSPECTION

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Engager des dépenses (non récurrentes) liées à la prospection export : frais de voyage, manifestations commerciales, création ou renforcement d'un service export, VIE, création de filiale commerciale, étude de marché, publicité, site internet, etc.

Son entreprise

- ✓ **PME** < à 3 ans
- ✓ **ETI** > à 3 ans
- **Grande entreprise**

Entreprise française de tous secteurs (hors négoce international) ayant un chiffre d'affaires inférieur à 500 M€ avec au minimum un bilan de 12 mois

NOTRE SOLUTION

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

Dépenses prises en compte

- Foires, salons, missions collectives
- Déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements
- Dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, documentation, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché
- Création d'un service export en interne, recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel
- Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger (agents commerciaux, bureau commercial, filiale)

Durée

- 7 ou 9 ans
- 3 périodes successives :
 - prospection : 2 ou 3 ans ;
 - franchise : 2 ans ;
 - remboursement : 3 ou 4 ans.

Montant

- Minimum : 30 000 €
Le montant de l'avance est au plus égal au montant des fonds propres et des quasi-fonds propres du bénéficiaire
- Quotité garantie : 65 %
- Versement de 50 % à la signature du contrat et le solde versé dans le délai maximum de la période de prospection

Remboursement

Remboursement en fonction du chiffre d'affaires à l'export réalisé pendant les 4 ou 5 premières années.

Remboursement Forfaitaire Minimum (RFM) de 30 % des indemnités versées, quel que soit le chiffre d'affaires export généré, à l'issue de la période de franchise puis :

- si le chiffre d'affaires export est inférieur à 3 fois la somme des indemnités versées, le remboursement est limité au RFM (constat d'échec) ;
- si le chiffre d'affaires export est supérieur ou égal à 10 fois la somme des indemnités versées, remboursement de l'intégralité des indemnités versées ;
- dans les autres cas, le remboursement est calculé en fonction du chiffre d'affaires export générés.

Conditions financières

Prime unique de 3 % appliquée au montant du budget garanti et prélevée sur le montant du 1^{er} versement.

CONTACT

Le Délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

GARANTIES DES CAUTIONS ET DES PRÉFINANCEMENTS

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Doit obtenir des cautions ou a besoin d'un crédit de préfinancement pour ses contrats export

Son entreprise

-  **PME**
-  **ETI**

-  **Grande entreprise**
Exportateurs français (et sous-traitants français sous conditions pour les préfinancements)

NOTRE SOLUTION

- La garantie des cautions couvre l'émetteur, en cas d'appel de la caution par l'acheteur étranger, contre le risque de non-remboursement des sommes dues par l'entreprise française
- La garantie des préfinancements couvre la banque prêteuse contre le risque de non-remboursement du crédit de préfinancement par l'entreprise française en situation de carence ou d'insolvabilité

sur tous pays, à l'exception des pays interdits ou couverts sous conditions par la politique d'assurance-crédit en vigueur, étant précisé que la demande doit être déposée au plus tard dans les 4 mois de l'émission de la caution

- Crédits de préfinancement éligibles : crédits en euros liés à des contrats export et sous conditions à des contrats de sous-traitance sur tous pays à l'exception des pays interdits ou couverts sous conditions par la politique d'assurance-crédit en vigueur, étant précisé que la demande doit être déposée au plus tard dans les 4 mois de la mise en place du crédit

Modalités

- Les risques couverts sont la carence ou l'insolvabilité judiciaire de l'entreprise
- La quotité garantie est de 80 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150 M€ et de 50 % pour les autres entreprises
- En cas de carence, le délai constitutif de sinistre est de 3 mois. En cas d'insolvabilité, le sinistre est constitué à la date d'ouverture de la procédure collective
- La gestion est intégralement assurée par l'émetteur / banque à travers une police cadre préalablement signée

Cautions et préfinancements éligibles

- Cautions éligibles : tous types d'engagement de cautions (hors offset), liés à un contrat d'exportation, libellés en toutes devises,

Conditions financières

- Aucun coût pour l'entreprise
- Cautions :
 - coût : taux de commission retenu par l'émetteur pour chaque engagement à garantir ;
 - la prime est payable par trimestrialités d'avance par l'émetteur et pour chaque ligne sur la base du montant des engagements déclarés en vigueur, à hauteur de la quotité garantie.
- Préfinancements :
 - coût : 90 % du taux de rémunération de la banque ;
 - la prime est payable par la banque mensuellement pour chaque prêt garanti sur la base du montant de chaque utilisation du crédit déclarée par la banque, à hauteur de la quotité garantie.

CONTACT

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région

Laurence VOIRON

Responsable Assurance Cautions et Préfinancements
Direction Assurance Export ETI-PME
laurence.voiron@bpifrance.fr

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE DE LA CONFIRMATION DES CRÉDITS DOCUMENTAIRES

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Sécuriser le paiement au comptant de son contrat commercial en obtenant un crédit documentaire irrévocable et confirmé

Son entreprise

-  **PME**
-  **ETI**

-  **Grande entreprise**
Entreprise française exportatrice

NOTRE SOLUTION

Couvrir la banque confirmatrice, française ou étrangère, contre le risque de non-paiement par la banque émettrice du crédit documentaire ouvert en règlement du contrat commercial.

Conditions financières

- Aucun coût pour l'entreprise
- La prime de non-paiement est payable par la banque confirmatrice, le taux étant fonction du pays du débiteur, du statut et de la qualité de la banque émettrice, des faits générateurs de sinistre couverts et de la durée du risque. Le taux est appliqué au montant du crédit documentaire garanti

Modalités

- Réalisation d'un fait générateur de sinistre commercial (carence ou insolvabilité du débiteur), politique ou catastrophique (moratoire général, survenance hors de France d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles, etc.)
- L'assiette de la garantie porte sur le montant en principal de la créance de remboursement que la banque confirmatrice détient sur la banque émettrice et des sommes dues (commissions bancaires, intérêts de retard, etc.) par cette dernière à la banque confirmatrice
- La quotité garantie est de 95 %, portée à 100 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est ≤ 75 M€

CONTACTS

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Pascale LEFEVRE

Responsable Assurance Export
Grands Comptes
Direction Assurance Export
pascale.lefevre@bpifrance.fr

Armelle FONTENETTE BELLOY

Responsable Assurance-Crédit
Direction Assurance Export ETI-PME
armelle.fontenettebelloy@bpifrance.fr

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE CRÉDITS ACHETEURS

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Obtenir le financement de son contrat commercial par crédit acheteur

Son entreprise

-  **PME**
 -  **ETI**
 -  **Grande entreprise**
- Entreprise française exportatrice

NOTRE SOLUTION

Couvrir la banque prêteuse contre le risque de non-paiement des échéances de remboursement du crédit consenti à l'acheteur étranger.

Modalités

- L'assiette de la garantie porte sur le montant en principal et les intérêts du crédit y compris les intérêts intercalaires et la prime s'ils sont capitalisés
- L'opération doit se situer dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit
- Réalisation d'un fait générateur de sinistre commercial (carence ou insolvabilité du débiteur), politique ou catastrophique (moratoire général, survenance hors de France d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles, etc.)
- La quotité garantie est de 95 %

Conditions financières

Le taux de prime est fonction du pays du débiteur, de son statut et de sa qualité, des faits générateurs de sinistre couverts et de la durée du risque. Il est appliqué au montant en principal du crédit, ainsi qu'aux intérêts intercalaires et la prime s'ils sont capitalisés.

CONTACTS

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Pascale LEFEVRE
Responsable Assurance Export
Grands Comptes
Direction Assurance Export
pascale.lefevre@bpifrance.fr

Armelle FONTENETTE BELLOY
Responsable Assurance-Crédit
Direction Assurance Export ETI-PME
armelle.fontenettebelloy@bpifrance.fr

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE DES ESComptes ET DES CESSIONS DE CRÉDITS FOURNISSEURS

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Renforcer le financement de son poste client en escomptant ou cédant les créances de son crédit fournisseur de plus de 2 ans consenti à son acheteur étranger

Son entreprise

-  **PME**
 -  **ETI**
 -  **Grande entreprise**
- Entreprise française exportatrice

NOTRE SOLUTION

Couvrir l'établissement de crédit ou la société de financement français ou étranger contre le risque de non-paiement des créances par le débiteur étranger.

Modalités

- Sont éligibles les créances dont les droits de paiement sont reconnus par le débiteur étranger, matérialisées par des effets de commerce, en cas d'escompte sans recours, ou par une approbation de la livraison, de la facture ou de l'échéancier, en cas de cession sans recours
- Réalisation d'un fait générateur de sinistre commercial (carence ou insolvabilité du débiteur), politique ou catastrophique (moratoire général, survenance hors de France d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles, etc.)
- La quotité garantie est de 95 %, portée à 100 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est ≤ 150 M€

Conditions spécifiques

- En cas d'escompte, les créances doivent être matérialisées par des effets de commerce
- En cas de cession, celle-ci doit être notifiée au débiteur
- Le caractère valable et exécutoire de la créance commerciale relève de la responsabilité de l'exportateur
- Le caractère valable et exécutoire de l'escompte ou de la cession relève de la responsabilité du bénéficiaire

Conditions financières

- Aucun coût pour l'entreprise en cas d'escompte
- En cas de cession, une prime forfaitaire de 0,34 % du montant garanti est payée par l'établissement bancaire

CONTACTS

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Pascale LEFEVRE
Responsable Assurance Export
Grands Comptes
Direction Assurance Export
pascale.lefevre@bpifrance.fr

Armelle FONTENETTE BELLOY
Responsable Assurance-Crédit
Direction Assurance Export ETI-PME
armelle.fontenettebelloy@bpifrance.fr

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE DES CONTRATS COMMERCIAUX

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Sécuriser les dépenses engagées en cas d'interruption du contrat export et le paiement (comptant ou crédit)

Son entreprise

- ✓ **PME**
 - ✓ **ETI**
 - ✓ **Grande entreprise**
- Entreprise française exportatrice

NOTRE SOLUTION

Couvrir le risque d'interruption et /ou de non-paiement pour tous les contrats individuels d'exportation, payables au comptant ou financés.

Modalités

Risques couverts :

- en période d'exécution du contrat : garantie du risque d'interruption du contrat ou garantie d'une enveloppe de créances (cf. fiche Garantie des Prestations de Service) et les engagements de caution ;
- à l'issue de la période d'exécution : garantie des créances sur les termes payables à la fin d'exécution du contrat ou au-delà et à crédit en cas de crédit fournisseur ;
- l'opération doit se situer dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit, respecter le seuil d'éligibilité de part française et comporter une durée d'exécution ou de financement supérieure à 2 ans sur les pays à « hauts revenus » ;
- réalisation d'un fait générateur de sinistre commercial (carence ou insolvabilité du débiteur), politique ou catastrophique (moratoire général, survenance hors de France d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles, etc.) ;
- la quotité garantie est de 95 % et peut être portée à 100 % pour les PME et les ETI (pour les crédits fournisseurs).

Conditions financières

Taux de prime en fonction de la garantie sollicitée (prime interruption du contrat, prime non-paiement, prime cautions).

CONTACTS

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Pascale LEFEVRE
Responsable Assurance Export
Grands Comptes
Direction Assurance Export
pascale.lefevre@bpifrance.fr

Armelle FONTENETTE BELLOY
Responsable Assurance-Crédit
Direction Assurance Export ETI-PME
armelle.fontenettebelloy@bpifrance.fr

ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE DES CRÉDITS FOURNISSEURS

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Sécuriser le paiement d'un crédit supérieur à 2 ans (contrat export) accordé à un acheteur

Son entreprise

- ✓ **PME**
 - ✓ **ETI**
 - ✓ **Grande entreprise**
- Entreprise française exportatrice

NOTRE SOLUTION

Couvrir le risque de non-paiement des échéances de remboursement du crédit (principal et intérêts).

Modalités

- Assiette de la garantie : montant en principal et intérêts de remboursement de la créance y compris la prime si elle est capitalisée
- L'opération doit se situer dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit, respecter le seuil d'éligibilité de part française et comporter une durée d'exécution ou de financement supérieure à 2 ans sur les pays à « hauts revenus »
- Réalisation d'un fait générateur de sinistre commercial (carence ou insolvabilité du débiteur), politique ou catastrophique (moratoire général, survenance hors de France d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles, etc.)
- La quotité garantie est de 95 % et peut être portée à 100 % pour les PME et les ETI
- Possibilité de transférer le bénéfice de la garantie à une banque en cas de rachat du crédit fournisseur à l'issue de la période d'exécution

Conditions financières

Taux de prime non-paiement (en fonction du pays du débiteur, du statut et de la qualité du débiteur, des faits générateurs de sinistre couverts et de la durée du risque) appliqué au montant en principal du crédit.

CONTACTS

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Pascale LEFEVRE
Responsable Assurance Export
Grands Comptes
Direction Assurance Export
pascale.lefevre@bpifrance.fr

Armelle FONTENETTE BELLOY
Responsable Assurance-Crédit
Direction Assurance Export ETI-PME
armelle.fontenettebelloy@bpifrance.fr

ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE DES PRESTATIONS DE SERVICES ET BIENS IMMATÉRIELS

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Protéger les contrats de prestations de service

Son entreprise

- ✓ **PME**
 - ✓ **ETI**
 - ✓ **Grande entreprise**
- Entreprise française exportatrice

NOTRE SOLUTION

Sécuriser le paiement au fur et à mesure de la facturation des prestations exécutées ou des redevances payables au comptant en garantissant le risque de non-paiement à hauteur d'un plafond à déterminer.

Modalités

- Couverture d'une enveloppe de créances (factures approuvées ou non contestées)
- Assiette de la garantie : montant déterminé au cas par cas, en fonction du cadencement des paiements prévus au contrat
- Garantie sous forme *revolving*, dès lors que les impayés sont progressivement ou totalement résorbés et les récupérations effectuées, s'il y a eu indemnisation
- L'opération doit se situer dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit, respecter le seuil d'éligibilité de part française et comporter une durée d'exécution supérieure à 2 ans sur les pays à « hauts revenus »
- Réalisation d'un fait générateur de sinistre commercial (carence ou insolvabilité du débiteur), politique ou catastrophique (moratoire général, survenance hors de France d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles, etc.)
- La quotité garantie est de 95 %

Conditions financières

Taux de prime non-paiement en fonction du débiteur, du statut et de la qualité du débiteur, des faits générateurs de sinistre couverts et de la durée du risque.

CONTACTS

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Pascale LEFEVRE
Responsable Assurance Export
Grands Comptes
Direction Assurance Export
pascale.lefevre@bpifrance.fr

Armelle FONTENETTE BELLOY
Responsable Assurance-Crédit
Direction Assurance Export ETI-PME
armelle.fontenettebelloy@bpifrance.fr

ASSURANCE CHANGE

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Sur le point de signer un contrat export en devises

Son entreprise

- ✓ **PME**
 - ✓ **ETI**
 - ✓ **Grande entreprise**
- Entreprise française exportatrice, concluant un contrat export en devises

NOTRE SOLUTION

Permettre de figer un cours de change avant la signature du contrat commercial ou, au plus tard, dans les 15 jours suivant la signature.

Modalités

- Devises garanties : Dollar US, Livre sterling et, au cas par cas, Franc suisse.
- Montant maximal garanti par transaction : 15 M€
 - Cours à terme garanti déterminé à partir du cours au comptant de la devise au jour de la fixation du cours garanti, de la durée nécessaire pour l'obtention de l'entrée en vigueur du contrat et de l'échéancier contractuel de paiement
 - Garantie irrévocable dès la fixation du cours garanti
 - Couverture de 100 % de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti
 - L'opération doit se situer dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit et respecter le seuil d'éligibilité de part française
 - Gestion en mode déclaratif dans le cadre d'une police d'abonnement préalablement signée par l'exportateur

Conditions financières

- Taux de prime en fonction de la devise garantie et de la durée de validité
- Prime payable dès la fixation du cours garanti (minimum de prime : 150 €)
- Prime remboursable partiellement en cas d'échec des négociations

CONTACT

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Catherine DESTREM
Responsable Assurance Change
Direction Assurance Export ETI-PME
catherine.destrem@bpifrance.fr

ASSURANCE CHANGE FLUX DE FACTURES

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Optimiser la couverture des flux en USD, tout en conservant souplesse et simplicité d'utilisation

Son entreprise



PME



ETI



Grande entreprise

Indépendamment de la taille des actionnaires.
Entreprise française exportatrice du secteur aérospatial

NOTRE SOLUTION

Protéger le chiffre d'affaires contre les fluctuations de change euro-dollar jusqu'à 5 ans.

Modalités

- Montant garanti : 50 % du chiffre d'affaires prévisionnel exposé au risque sur un horizon de 1 à 5 ans
- Cours garantis propres à chaque exercice (tunnel de cours dont les bornes sont fixées autour d'un cours à terme)
- Chaque début de mois, l'entreprise déclare les montants facturés le mois précédent ; aux dates d'échéance, le calcul de la différence de change est effectué automatiquement
- Partage du risque à 50 % à l'intérieur du tunnel (complété à 100 % en dehors du tunnel) et souplesse en cas de report de livraison
- L'opération doit se situer dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit et respecter le seuil d'éligibilité de part française
- Gestion en mode déclaratif dans le cadre d'une police d'abonnement préalablement signée par l'exportateur

Conditions financières

- Taux de prime en fonction du profil de risque et des conditions de marché
- Prime payable à la souscription pour tous les exercices

CONTACT

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Pascale LEFEVRE

Responsable Assurance Export
Grands Comptes
Direction Assurance Export
pascale.lefevre@bpifrance.fr

ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Remettre une offre commerciale dans une devise étrangère

Son entreprise



PME



ETI



Grande entreprise

Entreprise française exportatrice, face à une concurrence avérée (projets d'exportation ponctuels)

NOTRE SOLUTION

Se protéger contre la baisse de la devise, dès la remise de l'offre commerciale, et permettre de profiter également de la hausse de la devise pendant la période de négociation grâce à la variante « intéressement ».

Modalités

Devises garanties : Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong, Couronne suédoise et Couronne norvégienne.

Devises sous conditions : Couronne tchèque, Dollar taiwanais, Dollar australien, Forinthongrois, Leu roumain, Livre turque, Peso chilien, Peso colombien, Peso mexicain, Rand sud-africain, Réal brésilien, Renminbi chinois, Ringgit malais, Rouble russe, Roupie indienne, Roupie indonésienne, Won coréen et Zloty polonais.

- Montant garanti par transaction en fonction des devises et cours à terme garanti déterminé à partir du cours au comptant de la devise au jour de la fixation du cours et de la durée de négociation nécessaire à l'obtention de l'entrée en vigueur du contrat
- Garantie irrévocable dès la fixation du cours garanti
- Couverture de 100 % de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti

- Variante avec intéressement : intégration de 50 % ou 70 % de la différence entre le cours au comptant initial et le cours au comptant le jour de la révision, jusqu'à la conclusion du contrat commercial

- L'opération doit se situer dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit et respecter le seuil d'éligibilité de part française

- Rapidité : prise de décision en 48h

- Gestion en mode déclaratif dans le cadre d'une police d'abonnement signée par l'exportateur

Conditions financières

- Taux de prime en fonction de la devise garantie, de la durée de validité et des conditions d'intéressement éventuellement choisies

- Prime payable dès la fixation du cours garanti

- Prime remboursable partiellement en cas d'échec des négociations

CONTACT

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

Catherine DESTREM

Responsable Assurance Change
Direction Assurance Export ETI-PME
catherine.destrem@bpifrance.fr

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES, DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE, NOTATION

NOS PARTENAIRES & CLIENTS

-  Instances internationales
-  État
-  Assureurs-crédits étrangers
-  Exportateurs
-  Banques
-  Services opérationnels et Direction de la Communication Bpifrance

NOTRE MÉTIER

International et expertise produit

Rencontres clients ; développement de nouveaux produits ; actions de promotion et de communication dédiées ; conférences export et missions à l'étranger ; rencontres avec les assureurs-crédit étrangers ; veilles et *benchmarks* ; négociation des accords de coopération, de réassurance et de co-assurance ; négociations au sein des instances internationales ; appui technique aux clients, à l'État, aux services opérationnels.

Notation environnement tarification internationale

Notation des contreparties étrangères ; missions bancaires à l'international ; analyse et notation des banques étrangères emprunteuses ou garantes ; présidence et administration du Comité de Notation ; gestion

de la tarification des opérations dans les pays dits « à haut revenu » ; participation aux réunions d'experts sur les pratiques tarifaires à l'international ; évaluation environnementale et sociale des projets et suivi ; audits de site et représentation de **Bpifrance** aux réunions internationales ; relations avec les ONG et la société civile.

Administration et suivi des risques

Réception et enregistrement des demandes de garanties hors assurance prospection et change ; suivi des encours en lien avec la politique d'assurance-crédit annuelle ; traitement des documents et contrôle des enregistrements informatiques assurance-crédit ; facturation des primes assurance-

CONTACTS

Maëlia DUFOUR
Directrice des Relations Internationales, Développement de l'offre, Notation
maelia.dufour@bpifrance.fr

Myriam CROSNIER
Responsable International et Expertise produit
myriam.crosnier@bpifrance.fr

Alexandre AMAR
Responsable Notification, Tarification, Reporting
alexandre.amar@bpifrance.fr

Cécile BOYER
Responsable Administration et Suivi des risques
cecile.boyer@bpifrance.fr

ASSURANCE INVESTISSEMENT

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Investir durablement dans une société nouvelle ou déjà existante à l'étranger
- Obtenir un prêt bancaire d'accompagnement

Son entreprise

-  PME
-  ETI
-  Grande entreprise
- Toute société de droit français

NOTRE SOLUTION

Favoriser les investissements français à l'étranger (3 à 20 ans) en les protégeant, contre les risques politiques.

Modalités

- La quotité garantie est de 95 %
- La durée de la garantie peut être de 3 à 20 ans

Investissements éligibles

- Les formes d'investissement garanties sont :
 - participation en capital ;
 - prêt d'actionnaire ou prêt bancaire long terme ;
 - caution sur prêt ;
 - redevances ;
 - revenus de l'investissement.
- L'existence de mécanismes de protection de l'investissement et de recours dans le pays étranger (Accord bilatéral de protection des investissements, ratification du CIRDI...) est un critère d'éligibilité

- Prêts bancaires ou d'actionnaires et avances sur compte courant bloqué : l'assiette est adossée à l'échéancier en principal et intérêts (taux de 10 % maximum)
- Cautions : l'assiette est adossée à l'échéancier du prêt bancaire (en principal et intérêts)
- Redevances : accord portant sur la concession d'une licence, de savoir-faire, de procédés et de marques

Risques politiques couverts

- Atteinte à la propriété : impossibilité d'exercer des droits attachés à l'investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, empêchement de fonctionner normalement
- Non-paiement et / ou non transfert des sommes garanties dues à l'investisseur
- En option, non-respect d'engagements contractuels spécifiques pris par les autorités du pays en faveur de l'investissement étranger

Assiette de la garantie

- Capital donnant droit à la couverture automatique des dividendes : l'assiette est fixée annuellement par l'entreprise dans la limite d'un plafond incluant les apports et les revenus réinvestis

Conditions financières

- Le taux de prime est fixé entre 0,2 % et 0,8 % en fonction du pays d'accueil et des caractéristiques de l'investissement
- La prime est payable annuellement sur la base de la déclaration annuelle faite par l'entreprise
- Tarification ad hoc pour les engagements spécifiques

CONTACT

Le délégué International ou Chargé d'affaires international de votre région.

L'offre est détaillée dans l'Espace Informations de l'Extranet Partenaire.

06.

INVESTISSEMENT

- Fonds de fonds Afrique
- Fonds de fonds International
- Fonds Build-up International
- Fonds souverains partenaires
- Investissements hors France

FONDS DE FONDS AFRIQUE

- **Bpifrance** réalise des investissements dans des fonds de capital investissement dédiés au continent africain, lesquels investissent dans des startups, des PME et ETI
- À ce jour, **Bpifrance** a investi dans une vingtaine de fonds de la région
- Les fonds de fonds Averroès Finance, gérés par **Bpifrance Investissement**, sont co-sponsorisés par Proparco (filiale de l'Agence Française de Développement (AFD) dédiée au secteur privé) :
 - Averroès Finance I (lancé en 2003) a essentiellement investi dans des fonds dédiés à la région Maghreb, permettant ainsi de structurer un marché du capital investissement quasi inexistant auparavant ;
 - Averroès Finance II (lancé en 2009) a élargi sa zone d'intervention à l'est de la Méditerranée, en soutenant notamment des fonds en Turquie et au Liban ;
 - Averroès Finance III (lancé en 2015) s'est concentré exclusivement sur le continent africain (comprenant la zone Maghreb et l'Afrique subsaharienne) ;
 - les futurs fonds de fonds Averroès poursuivront la stratégie d'investissement initiée par Averroès Finance III en investissant uniquement sur le continent africain.
- En contribuant à la structuration du marché du capital investissement des zones couvertes, **Bpifrance** entend allier (i) rendement et (ii) constitution d'un réseau d'entreprises performantes du continent africain, au bénéfice des entreprises françaises soucieuses de se développer sur ces marchés en croissance
- Des échanges réguliers avec les fonds soutenus par les véhicules Averroès Finance sur le continent africain permettent ainsi de tisser des liens entre des sociétés africaines et des entreprises françaises soutenues par **Bpifrance** (partenariats stratégiques, opportunités d'investissement...)
- Suivi de la ligne Proparco (filiale de l'AFD dédiée au secteur privé) :
 - **Bpifrance Investissement** est administrateur et membre du Comité d'Investissement de Proparco ;
 - l'Afrique est au cœur de la stratégie de Proparco (acteur historique tant en financement bancaire qu'en fonds propres).

CONTACTS

Élodie DOUSSA
Afrique et Partenariats
Direction des Affaires Internationales
et Européennes
elodie.doussa@bpifrance.fr

Thomas BOUVIER
Afrique et Partenariats
Direction des Affaires Internationales et
Européennes
thomas.bouvier@bpifrance.fr

FONDS DE FONDS INTERNATIONAL

Au travers de son activité fonds de fonds, **Bpifrance** contribue activement à l'internationalisation des fonds français et des sociétés de leurs portefeuilles à travers plusieurs axes d'action :

- D'une part, **Bpifrance** investit dans des fonds français spécialisés dont la thèse d'investissement et la création de valeur reposent notamment sur le développement à l'international de leurs entreprises en s'appuyant sur des experts et des relais locaux à l'étranger.
- D'autre part, **Bpifrance** investit dans des fonds transfrontaliers et des fonds de capital innovation étrangers (en particulier en Europe, aux États-Unis et en Chine) dans l'objectif de rapprocher les écosystèmes et d'accélérer le développement des startups et des PME françaises à l'étranger.
- En parallèle, **Bpifrance** soutient de façon importante les fonds partenaires français ayant une présence à l'international et accompagne l'expansion d'un nombre croissant d'entre eux qui se développent *via* une présence directe (bureau) ou sous la forme de partenariats locaux avec des fonds étrangers.
- Enfin, l'équipe Fonds de Fonds regroupe chaque année, par promotion, une dizaine de fonds partenaires au sein de son Accélérateur Fonds Partenaires, qui intègre l'internationalisation comme l'un des axes clés de réflexion et d'action.

FONDS BUILD-UP INTERNATIONAL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- À la recherche de partenaires pour accompagner son projet de développement par croissance externe à l'international

Son entreprise

- ✓ **PME**
- ✓ **ETI**
- **Grande entreprise**

Entreprises françaises, rentables, réalisant un chiffre d'affaires entre 20 M€ et 1,5 Md€, souhaitant acquérir des entreprises solides sur leur marché à l'étranger pour des valeurs entre 10 M et 150 M€

NOTRE SOLUTION

Modalités

D'une taille de 200 M€, le Fonds Build-up International est souscrit par le SGPI (Secrétariat général pour l'investissement) dans le cadre du Programme d'Investissements d'Avenir et géré par **Bpifrance**.

Montant

Le fonds peut co-investir des montants compris entre 3 M€ et 30 M€ en fonds propres.

Autre

Au-delà du cofinancement du projet, le Fonds Build-up International offre un accompagnement sur mesure : participation à l'identification de cibles, étude des opportunités d'acquisition, choix des conseils éventuels notamment pour les *due diligences*, structuration financière et juridique de l'investissement, recherche éventuelle d'investisseurs locaux et mise en place de programmes d'intégration post-acquisition...

CONTACT

Guillaume MORTELIER
Directeur exécutif
en charge de l'Accompagnement
et du Fonds Build-up International

FONDS SOUVERAINS PARTENAIRES

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Financement en Equity en France et souhait d'élargir son actionnariat à des investisseurs étrangers dans le but de gagner en visibilité et de faciliter l'ouverture de certains marchés. Ticket minimum de 15 M€

Son entreprise

-  PME
-  ETI
-  Grande entreprise

NOTRE SOLUTION

Modalités/méthodologie

Bpifrance a conclu des partenariats avec plusieurs fonds souverains pour investir dans des sociétés françaises non cotées : Mubadala (EAU), QIA (Qatar), CIC (Chine) et KIC (Corée du Sud).

Présentation du dossier aux équipes d'investissement qui l'analysent dans le cadre d'un processus classique d'investissement en private equity.

Pilotage

Direction des Affaires Internationales et Européennes - Fonds Souverains et Investisseurs de Long Terme.

Durée

Relative à la complexité de l'opération

Tarif

Gratuit

CONTACTS

Xavier TESSIER

Fonds Souverains et Investisseurs de Long Terme
Direction des Affaires Internationales et Européennes
xavier.tessier@bpifrance.fr

Simon BEAUROY

Fonds Souverains et Investisseurs de Long Terme
Direction des Affaires Internationales et Européennes
simon.beauroy@bpifrance.fr

FONDS SOUVERAINS PARTENAIRES INVESTISSEMENTS HORS FRANCE

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Financement en capital développement ou acquisition à l'international (Arabie Saoudite et dans la région du Golfe et Fédération de Russie). Ticket minimum de 15 M€. Pour la Russie, ticket possible à partir de 7 / 8 M€.

Son entreprise

-  PME
-  ETI
-  Grande entreprise

NOTRE SOLUTION

Modalités/méthodologie

Le partenariat avec RDIF, le fonds souverain russe permet de dédier 150 millions aux investissements favorisant le développement des entreprises françaises dans la Fédération de Russie, avec 20% au bénéfice des petites entreprises.

Five Capital Advisors gère un fonds de droit saoudien dédié au développement des entreprises françaises en Arabie Saoudite et dans la Région du Golfe.

Présentation du dossier aux équipes d'investissement qui l'analysent dans le cadre d'un processus classique d'investissement en private equity.

Pilotage

Direction des Affaires Internationales et Européennes - Fonds Souverains et Investisseurs de Long Terme.

Five Capital Advisors

Durée

Relative à la complexité de l'opération

Tarif

Gratuit

CONTACTS

Xavier TESSIER

Fonds Souverains et Investisseurs de Long Terme
Direction des Affaires Internationales et Européennes
xavier.tessier@bpifrance.fr

Simon BEAUROY

Fonds Souverains et Investisseurs de Long Terme
Direction des Affaires Internationales et Européennes
simon.beauroy@bpifrance.fr

NOTES

Blank lined area for notes.

Blank lined area for writing on page 80.



Blank lined area for writing on page 81.

Blank lined area for writing on page 82.



Blank lined area for writing on page 83.



Réf. : 730101
Achevé d'imprimer sur les presses de l'Imprimerie de la Centrale
62302 Lens cedex - RCS 358 201 267 Arras
Imprimé en France : mars 2019
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.



Bpifrance

27-31, avenue du Général Leclerc
94710 Maisons-Alfort Cedex
Tél. : 01 41 79 80 00