



lesclesdelabanque.com

Le site pédagogique sur la banque et l'argent



LES
MINI-GUIDES
BANCAIRES

Comment
développer
son activité
à l'export ?

Ce guide vous est offert par :

Pour toute information complémentaire,
nous contacter :
info@lesclesdelabanque.com

Le présent guide est exclusivement diffusé à des fins d'information du public. Il ne saurait en aucun cas constituer une quelconque interprétation de nature juridique de la part des auteurs et/ou de l'éditeur. Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes de ce guide est soumise à l'autorisation préalable de la Fédération Bancaire Française.

Éditeur : FBF - 18 rue La Fayette 75009 Paris - Association Loi 1901
Directeur de publication : Marie-Anne Barbat-Layani
Imprimeur : Concept graphique, ZI Delaunay Belleville -
9 rue de la Poterie - 93207 Saint-Denis
Dépôt légal : mars 2018

SOMMAIRE

Quelles précautions observer ?	4
Où obtenir des renseignements ?	6
Comment prospecter ?	10
Comment financer mes ventes ?	12
Comment garantir mes opérations à l'export ?	18
Les points clés	21

INTRODUCTION

Si vous exercez dans une zone frontalière ou possédez un savoir-faire qui vous différencie, exporter vous permet d'élargir votre zone de chalandise. Pour vous y aider, vous pouvez associer l'expertise de votre banque et celle d'autres partenaires publics ou privés à chaque étape de votre développement à l'international.

Quelles précautions observer ?

Vous devez préparer votre projet **en examinant les particularités du pays visé** :

- quelles sont les réglementations liées aux produits et aux personnes ?
- quelles sont les dispositions fiscales pour les bénéficiaires ?
- existe-t-il des documents obligatoires pour l'exportation ou l'importation ?
- connaissez-vous les usages locaux commerciaux et juridiques ?
- connaissez-vous les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international (INCOTERM) ?

Un développement international entraînera des conséquences financières, organisationnelles et humaines sur votre activité actuelle et requiert des moyens pour s'investir dans la durée. Autant d'éléments à prendre en compte dans votre projet.

Ces précautions sont à observer même si vous souhaitez dans un premier temps simplement répondre à la sollicitation d'un prospect étranger ou commercialiser vos produits et services dans un pays limitrophe.

Où obtenir des renseignements ?

Auprès des **services d'aide et d'accompagnement des acteurs de l'export** publics et privés regroupés dans certaines régions au sein de **guichets uniques** autour **des chambres de commerce et d'industrie et de Business France** (agences régionales de développement, chambres des métiers, sociétés d'accompagnement et de commerce international, acteurs du financement export et opérateurs privés), vous trouverez les premières informations sur :

- les marchés ciblés,
- les procédures liées à vos opérations de commerce international,
- les formations en langue et en commerce international,
- les aides financières nationales ou locales, voire sectorielles.

Ces aides financières peuvent ainsi constituer un apport pour vous permettre de démarrer ou de poursuivre le développement de votre projet export.

Vous pouvez aussi vous rapprocher à l'étranger des **services économiques des ambassades**, des **CCI Françaises à l'International** (CCIFI), d'autres **entreprises françaises déjà établies**, des **Conseillers du Commerce Extérieur** (CCE) locaux, et **autres opérateurs privés** (OSCI) pour obtenir des contacts, des conseils, des témoignages...

Pensez à consulter le site Internet de votre banque. Il peut présenter des rubriques spécifiques pour l'activité d'exportation des entreprises et des TPE.



LA PLUPART DES BANQUES FRANÇAISES DISPOSENT DE CHARGÉS D'AFFAIRES INTERNATIONAUX QUI PEUVENT VOUS APPORTER CONSEILS ET SERVICES DANS VOTRE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL.

Comment prospecter ?

Pour valider votre projet, vous devez procéder à une étude de marché et ainsi identifier :

- les **clients potentiels**,
- les **canaux de distribution et de commercialisation**,
- les **possibles freins**,
- le **positionnement de gamme de vos produits** et **la concurrence**.

Plusieurs réseaux (Business France, CCI France International, des opérateurs privés (tels OSCI, fédérations professionnelles de votre secteur, Medef International...) pourront vous proposer des voyages d'entreprises, des participations groupées à des salons, etc.

Vous pouvez **confier une mission à un jeune étudiant** grâce au **volontariat international en entreprise** (VIE). Agé de 28 ans au maximum, le VIE pourra contribuer au développement à l'étranger de votre entreprise durant une période de 6 à 24 mois dans le cadre de votre implantation locale.

Pour éviter de supporter les dépenses engagées en cas d'échec commercial, vous pouvez souscrire une assurance prospection distribuée par BPI France.

Comment financer mes ventes ?

Le lancement d'une activité à l'export entraîne des besoins de financement. **Votre chargé d'affaires habituel** est votre premier interlocuteur **pour rechercher ensemble des solutions de financement adaptées** à votre activité avec l'étranger et sécuriser l'encaissement des sommes qui vous sont dues.

FINANCEMENTS À COURT-TERME (MOINS D'1 AN)

Pour **équilibrer votre trésorerie** et **réduire les délais de paiement client** ou **diminuer l'impact sur la trésorerie** de votre client entreprise, vous pouvez utiliser :

1. Des moyens de préfinancements

- **le crédit de préfinancement** vous permet de financer les dépenses nécessaires à la préparation des commandes (achat de matières premières, paiement des salaires...) entre la conclusion de votre marché export et l'expédition de la marchandise.
- **l'affacturage export**, qui fonctionne sur un modèle similaire à l'affacturage, peut permettre de recevoir immédiatement tout ou partie du règlement de votre créance et de garantir vos créances export contre un éventuel impayé d'un client.

2- Le financement de créance

- **le crédit documentaire** (aussi communément appelé « credoc ») : par cette opération, la banque de votre client vous règle un montant préalablement convenu contre la remise de documents strictement conformes justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises. La transaction financière se déroule entre banques, celle de votre acheteur et votre établissement en France.
- **la mobilisation de créance née sur l'étranger** (MCNE) est une ligne de crédit court terme qui permet d'assurer le financement des créances que votre entreprise détient sur ses clients étrangers. La banque peut accorder cette ligne à une entreprise ayant une activité d'exportation en fonction de la qualité de ses clients (entreprises étrangères).

FINANCEMENT À MOYEN-LONG TERME (JUSQU'À 7 ANS)

Ils vous permettent d'accorder à vos clients un étalement des paiements tout en obtenant un règlement comptant pour votre trésorerie.

Il peut s'agir de **crédit fournisseur ou de crédit acheteur**, ce dernier est souvent utilisé en France pour financer les exportations de biens d'équipement.

- **le crédit acheteur** (ou crédit export) est un crédit consenti par une banque à votre client **pour lui permettre de régler au comptant** les biens d'équipement **et/ou** des services que votre entreprise aura fournis. Le crédit export présente ainsi l'avantage de **sécuriser le paiement des factures par votre acheteur**.
- **le crédit fournisseur** vous permet de financer **les créances à long terme** lorsque vous vendez des marchandises ou des prestations à un acheteur dans un autre pays. Ces créances peuvent ensuite être rachetées par une banque.



Ces deux outils seront couverts par une assurance-crédit publique (BPI France assurance export) ou privée.

Comment garantir mes opérations à l'export ?

Votre activité d'exportation peut comporter des risques commerciaux, de change et/ou un risque-pays.

GARANTIE CONTRE LE RISQUE COMMERCIAL

Pour vous prémunir contre une défaillance éventuelle d'un client international, vous pouvez **souscrire une assurance-crédit** (risque de fabrication, risque de crédit) auprès de votre banque, BPI Assurance Export ou d'un assureur privé.

GARANTIE CONTRE LE RISQUE DE CHANGE

Si vos échanges commerciaux sont réalisés hors de la zone euro ou que les paiements ne sont pas réalisés en euro, vous pouvez **vous prémunir des fluctuations des devises en souscrivant une ligne de change** auprès de votre banque ou de BPI Assurance Export.

GARANTIE CONTRE LE RISQUE PAYS EN CAS D'INVESTISSEMENT SUR PLACE

Vos investissements à l'étranger et vos échanges commerciaux peuvent nécessiter de vous couvrir contre le **risque-pays** : il peut s'agir d'événements politiques, militaires, économiques ... liés à un pays ou une zone économique et non directement à la situation de votre client entreprises. BPI Assurance Export et les assureurs privés proposent des garanties pour **sécuriser vos investissements à l'étranger**.

GARANTIE CONTRE L'INTERRUPTION DU MARCHÉ

Si vous vendez des biens d'équipements, votre contrat peut être interrompu pour une raison inattendue, sans que les biens produits puissent être revendus à un tiers. Une garantie contre l'interruption du marché, proposée par un assureur privé ou public, peut être utile.



LES POINTS CLÉS

COMMENT DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ À L'EXPORT ?



Préparez votre projet et étudiez ses conséquences sur votre activité



Renseignez-vous auprès des dispositifs d'accompagnement publics et privés



Réalisez une étude de marché



Déterminez quels sont les financements nécessaires à ce développement



Sécurisez vos opérations à l'export avec des garanties