

ÉDITORIAL



« Il faut que nos entreprises puissent repartir à la conquête des marchés étrangers »

La crise sanitaire mondiale que nous subissons a des répercussions graves sur les échanges économiques internationaux. Dans ce cadre, le Premier ministre a clairement exprimé l'ambition que porte le gouvernement avec France Relance. Renouer, d'ici à 2022, avec la croissance d'avant la crise, au service d'une priorité absolue : l'emploi. Or, en 2019, 40% de la croissance de notre PIB, la plus forte de la zone euro, provenait directement de nos exportations. Il faut donc que nos entreprises puissent repartir à la conquête des marchés étrangers.

C'est le sens de nos efforts diplomatiques pour résorber les distorsions concurrentielles sur les marchés internationaux. C'est aussi le sens du plan export qui mobilise 250 millions d'euros. Nous avons fait du sur-mesure : un Chèque Relance Export

qui couvrira 50% des frais de prospection des PME et ETI. Un Chèque VIE de 5 000 € pour soutenir la jeunesse en suscitant 3 000 volontariats. Davantage de moyens pour l'assurance-prospection, afin de sécuriser les démarches export de nos entreprises. Une montée en puissance des prêts du Trésor et des financements export, dont le rôle contracyclique est indispensable. Une enveloppe dédiée aux FASEP doublée pour consolider nos positions sur les marchés émergents.

Avec la Team France Export et ses partenaires, nous mettons tout en œuvre pour que le choix de l'internationalisation reste plus que jamais un choix gagnant.

Gardez donc l'esprit de conquête !

Franck RIESTER

Ministre délégué auprès du ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, chargé du Commerce extérieur et de l'Attractivité

Les mesures du plan de soutien à l'export



Mobiliser la Team France Export et ses partenaires



Octroyer 1500 assurances-prospection par an



Proposer 15 000 «chèques export» qui prendront en charge jusqu'à 50% des frais de prospection



Subventionner 3000 missions VIE à hauteur de 5000 €



Doubler l'enveloppe FASEP pour atteindre 50M€



Mettre en place un veille-information gratuite par Business France

[Cliquez ici pour accéder à l'intégralité des mesures](#)

FOCUS SUR... L'ASSURANCE CHANGE

LE CHIFFRE DU MOIS

27% des exportations françaises étaient réalisées en dollar US en 2018

DÉFINITION

Selon la Banque mondiale, les risques de change surviennent lorsque les recettes et les coûts d'un projet libellés en devises étrangères, le risque étant que les expositions vis-à-vis de devises étrangères puissent donner lieu à des pertes (ou des gains) sur les flux de trésorerie en raison des fluctuations des taux de change.

ZOOM SUR LES AGENCES DE CRÉDIT EXPORT (ECA)

Afin d'accompagner les entreprises dans le financement de leurs opérations export, la plupart des agences de crédit export (appelées « ECA » pour Export Credit Agencies) disposent de produits d'assurance contre les risques de change. Parmi les pays de l'OCDE, et outre Bpifrance, voici les principaux organismes publics de crédit à l'exportation qui en proposent (liste non exhaustive) :

[Export Finance Australia](#)

[Export Development Canada – EDC](#)

[Korea Trade Insurance Corporation – K-SURE](#)

[U.S. EXIM Bank](#)

[Atradius Dutch State Business](#)

[Türk Eximbank](#)

? 3 QUESTIONS À... BPIFRANCE ASSURANCE EXPORT

Propos recueillis par Germain Gauthier, conseiller spécial du président de MEDEF International pour les financements.

Présentation du Service Change : grâce aux dispositifs d'assurance change de Bpifrance, qui permettent de couvrir tous types d'activités (biens d'équipement, ingénierie, etc.), les risques de pertes de change sont neutralisés et la marge commerciale est sécurisée.

1. Avec **l'assurance Change Négociation** – qui s'étend désormais à plus de 40 devises (voir carte des devises éligibles ci-dessous) –, les projets ponctuels sont couverts dès la remise de l'offre commerciale avec, pour certaines devises, possibilité de couvrir jusqu'au dernier terme de paiement.

2. Si le contrat commercial est déjà signé et dans le cas où le marché privé ne serait pas en capacité de couvrir ce risque, **l'assurance Change Contrat** protège du risque de dépréciation de la devise pendant la phase de

réalisation (11 devises couvertes).

3. Pour les exportations régulières de commerce courant vers le Royaume-Uni, **l'assurance Change Multi-Commandes GBP** permet de couvrir une enveloppe prévisionnelle de chiffre d'affaires auprès d'un distributeur ou d'un intermédiaire implanté au Royaume Uni.

4. Enfin, pour le seul dollar US, **l'assurance Change Fuse**, réservée aux entreprises du secteur aérospatial, permet de couvrir 50% du chiffre d'affaires prévisionnel sur 5 ans.

Catherine DESTREM
Responsable du Service Change de
Bpifrance Assurance Export



DEVISES ÉLIGIBLES

à la Garantie de Change Négociation



AMÉRIQUE DU NORD

USD : dollar US
CAD : dollar canadien

AMÉRIQUE LATINE

MXN : peso mexicain
COP : peso colombien
CLP : peso chilien
PEN : sol péruvien
BRL : real brésilien

EUROPE

GBP : livre sterling
CHF : franc suisse
NOK, SEK, DKK : couronnes nordiques
PLN : zloty polonais
CZK : couronne tchèque
HUF : forint hongrois
RUB : rouble russe
RON : leu roumain
TRY : livre turque
ISK : couronne islandaise
RSD : dinar serbe
HRK : kuna croate

AFRIQUE

MAD : dirham marocain
GHS : cedi ghanéen
NGN : naira nigérian
ZAR : rand sud africain

MOYEN ORIENT

SAR : rial saoudien
AED : dirham des Émirats Arabes Unis
EGP : livre égyptienne
ILS : shekel israélien

ASIE

SGD : dollar de Singapour
JPY : yen japonais
HKD : dollar de Hong Kong
INR : roupie indienne
TWD : dollar taiwanais
IDR : roupie indonésienne
KRW : won coréen
MYR : ringgit malaisien
CNY : renminbi chinois
THB : baht thaïlandais
PHP : peso philippin
KZT : tenge kazakh

OCÉANIE

AUD : dollar australien
NZD : dollarnéo-zélandais

Pourquoi les entreprises françaises ont-elles intérêt à proposer des prix en devises ?

Lors des négociations commerciales, l'exportateur peut être confronté à une demande tardive – de la part de l'acheteur – de basculer son offre dans la devise locale. Cela oblige l'exportateur à pallier ce nouveau risque dans l'urgence. Envisager de proposer un prix en devise locale dès le départ des négociations commerciales avec le client permettra à l'exportateur français d'être plus compétitif et serein. En effet, s'ouvrir à la devise locale de son client peut être un fort atout commercial par rapport à la concurrence locale et internationale.

L'offre Bpifrance s'adapte-t-elle à l'actualité ?

Bpifrance se tient à l'écoute du marché et des besoins des exportateurs pour proposer des solutions adaptées à leurs problématiques. Dans le cadre du Brexit, et afin de parer à un risque de décrochage de la livre sterling, nous avons fait évoluer notre assurance phare en créant l'assurance Multi-Commandes GBP. Celle-ci, principalement destinée aux entreprises exerçant dans le domaine de la distribution (produits de consommation courante ou biens d'équipements par exemple) vers le Royaume-Uni, vise à garantir un cours fixe EUR/GBP sur un prévisionnel de chiffre d'affaires. Cette assurance permet d'assurer une stabilité commerciale entre l'exportateur et son client anglais tout en engageant uniquement sur les commandes signées. Par ailleurs, l'Assurance Négociation – qui couvre des opérations ponctuelles – offre la possibilité de répercuter les éventuelles améliorations des conditions du marché de change pendant la phase de négociation.

Comment Bpifrance se positionne-t-elle face aux solutions proposées par le marché privé ?

Bpifrance Assurance Export a pour mission de couvrir le risque des exportateurs français pour lequel le marché privé n'a pas de solution ou propose des outils trop coûteux voire complexes pour les PME. Au stade des négociations commerciales, le seul outil de couverture adapté qui soit proposé par le marché privé est une option de change. Face à un à un durcissement du contexte réglementaire pouvant favoriser les échanges commerciaux en devises exotiques (monnaie locale de l'acheteur), l'assurance Négociation de Bpifrance propose aux exportateurs de couvrir leur offre dès l'entrée en négociation, à moindre coût et en n'étant engagé fermement qu'en cas de signature d'un contrat commercial. Actuellement, pour simplifier les démarches des entreprises, Bpifrance offre la possibilité de poursuivre la couverture sur la phase de réalisation. De nouvelles assurances développées par Bpifrance en partenariat avec des Fintechs et banques traditionnelles devraient prochainement voir le jour.

Liens utiles

[Détail des solutions assurance Change](#)

[Simulateur en ligne](#) permettant d'obtenir, à titre indicatif, une cotation de cours à terme et d'estimer le coût des assurances Change

[Demande en ligne](#) permettant aux entreprises abonnées de formuler les demandes de garantie et gérer leurs dossiers

A propos de Bpifrance Assurance Export

Depuis le 1er janvier 2017, Bpifrance Assurance Export, filiale de Bpifrance SA, assure la gestion des garanties publiques à l'exportation au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'État. L'offre de Bpifrance Assurance Export est composée d'un panel de solutions à visent soutenir la prospection des marchés étrangers, faciliter l'émission de cautions et l'octroi de préfinancements par les banques, sécuriser les exportations, rendre compétitifs les financements offerts aux clients étrangers et protéger des fluctuations des devises. Plus d'information : www.bpifrance.fr/Qui-sommes-nous/Nos-metiers/International/Assurance-Export

Contact : Service Change de Bpifrance Assurance Export – 01 42 47 97 49 – assurance-export-change@bpifrance.fr



ÉVÉNEMENT

Bpifrance, MEDEF International, MEDEF et les CCE organisent, **le 8 octobre 2020 à 9h**, un webinaire afin de répondre à vos questions sur les produits d'assurance contre les risques de change en présence de :

Germain Gauthier

conseiller spécial du président de MEDEF International pour les financements

Nathalie Moiseeff

responsable Change chez Bpifrance

Annaëlle Sauvetre

chargée d'affaires Change chez Bpifrance

Jean Babkine

directeur trésorerie et financements de Réel

[inscrivez-vous ici](#)



RETOUR D'EXPÉRIENCE AVEC... RÉEL



Spécialisée dans la conception, la réalisation et la maintenance de systèmes de manutention et de levage industriel, Réel International est une ETI familiale active dans les secteurs du nucléaire, de l'aéronautique, de l'aluminium, de l'industrie ou encore de la défense.

Début 2018, Réel Alesa, filiale de Réel International, a répondu à l'appel d'offres du plus grand producteur d'aluminium norvégien, Hydro, pour la rénovation du système de traitement des gaz d'un de ses sites de production. « **Au-delà de notre savoir-faire innovant dans le traitement des fumées, nous avons pensé que remettre une offre en couronne norvégienne pourrait être un atout pour convaincre le donneur d'ordre** » explique Jean Babkine, directeur trésorerie et financements de Réel. Aussi, pour s'assurer contre le risque de change, l'entreprise a opté pour l'Assurance Change Négociation. En juillet 2018, Réel Alesa a remporté ce marché et a notifié la signature du contrat commercial à Bpifrance. « **Tel que prévu par l'assurance négociation, le cours EUR/NOK en vigueur lors de la notification nous étant alors légèrement favorable, nous avons bénéficié d'un meilleur cours garanti et avons, de même, pu ajuster l'échéancier de l'agrément à celui des paiements** ». Aujourd'hui, le projet arrive à son terme. « **La couverture du risque de change nous aura permis de ne pas être impactés par la forte dépréciation de la couronne norvégienne ces derniers mois et de préserver ainsi notre marge** ».



Pour toute question relative à cette newsletter, merci de contacter :



ALICE FÉRAY

Chargée de projet Institutions financières
internationales – MEDEF International
afery@medef.fr



STÉPHANIE TISON

Directrice adjointe International – MEDEF
Responsable du comité CCE-MEDEF sur les
financements export
stison@medef.fr