

COMMENT FAIRE AVEC MES EXPORTS ?

Vous souhaitez conquérir de nouveaux marchés ? Vous pouvez associer l'expertise de votre banque et des autres partenaires à chaque étape de votre développement à l'international.

CONSTRUIRE MON PROJET ET MON RESEAU

Avant de vous lancer à l'export, vous devez baliser votre projet. Il vous sera utile de vous constituer autour de votre PME **des réseaux** sur place, dans la zone ou le pays de prospection (services économiques des ambassades, CCI françaises à l'étranger, CCI du pays, autres entreprises déjà implantées ...) : cela vous permettra d'avoir des points d'entrée dans le pays mais aussi d'en savoir davantage sur les réglementations, les dispositions fiscales et d'une façon générale les usages commerciaux du pays. Vous pouvez aussi rechercher des contacts dans votre région, notamment avec des PME partageant la même problématique de recherche de marché à l'international mais aussi avec des experts (conseillers du commerce extérieur, CCI ...).

Ensuite vous devrez **prospector** votre nouveau marché et valider l'opportunité de votre démarche grâce à une étude de marché. Plusieurs réseaux vous aideront à collecter des informations (ambassades, Business France qui regroupe désormais UBI France et l'AFII, CCI internationales...). Ils pourront également vous proposer des voyages d'entreprises, des participations groupées à des salons ou d'autres types de services... Ces démarches vous permettront d'identifier vos clients, les canaux de distributions mais également les possibles freins à l'export pour vos produits.

Il est possible que votre PME finance ses démarches via une **assurance prospection**, ce qui permettra éventuellement de couvrir le risque d'échec commercial. Des aides nationales ou locales, voire sectorielles, peuvent aussi constituer un apport pour vous permettre de démarrer votre projet export.

Un autre type de démarche de prospection est possible : le volontariat international en entreprise (VIE). Ainsi vous pouvez confier des missions préalables à votre démarche d'exportation à un jeune étudiant, au travers de ce statut. Agé de 28 ans au maximum, un VIE pourra réaliser une mission professionnelle pour votre entreprise en s'implantant à l'étranger durant une période de 6 à 24 mois.

TROUVER LES FINANCEMENTS

Adoptez des solutions de financement adaptées à votre activité avec l'étranger.

- Vous pouvez bénéficier de financements à moyen et à long terme (jusqu'à 7 ans) vous permettant d'accorder à vos clients un étalement des paiements, compatible avec leur trésorerie.

Ces financements à l'exportation peuvent revêtir la forme 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 PME aura fournis. Le crédit export offre 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.
- Vous pouvez en outre rechercher des solutions de financements à court terme (moins d'un an) afin d'équilibrer votre trésorerie. Plusieurs types de financement existent, dans le but de réduire les délais de paiement ou d'en diminuer l'impact sur la trésorerie de votre PME.
- le **crédit documentaire** (aussi communément appelé « credoc ») garantit les paiements par vos clients dans une transaction internationale. En effet, par cette opération, la banque de votre client vous règle un montant préalablement convenu contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises. La transaction financière se déroule entre banques, celle de votre acheteur et votre établissement en France.
- si vous avez besoin de financer les dépenses nécessaires à la préparation des commandes (achat de matières premières, paiement des salaires...), vous pouvez bénéficier d'un **crédit de préfinancement** entre la conclusion de votre marché export et l'expédition de la marchandise.
- 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 PME 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).
- **l'affacturage export**, fonctionnement sur un modèle similaire à l'affacturage (cf. lexique), peut permettre de recevoir immédiatement tout ou partie du règlement de votre créance et de garantir vos créances export contre un risque éventuel d'impayé d'un client.

A venir : Une prochaine mesure dans la proposition de loi sur « l'économie bleue » devrait étendre l'autoliquidation de la TVA à l'importation à l'ensemble des entreprises françaises. Cette simplification répond aux difficultés de trésorerie des entreprises internationalisées. Celles-ci doivent en effet décaisser la TVA à l'importation avant de la déduire ou d'être remboursées ultérieurement, notamment lorsqu'elles réexportent leurs marchandises importées.

SECURISER MON ACTIVITE EXPORT

Vous pouvez sécuriser vos transactions dans le cadre de votre démarche d'exportation en vous protégeant contre les risque commerciaux, ceux de change et ou les risques-pays.

- Pour garantir votre entreprise contre le risque commercial, c'est-à-dire celui qui peut survenir en cas de défaillance de votre client international, il est possible de souscrire une **assurance-crédit** auprès de votre banque ou de la Coface.
- Si vos échanges sont réalisés hors de la zone euro ou qu'ils n'utilisent pas l'euro comme monnaie de référence, vous pouvez également vous prémunir des fluctuations des devises en souscrivant une ligne de change auprès de votre banque.

- 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). La Coface propose des garanties publiques qui vous permettent d'optimiser la sécurité des investissements de votre PME à l'étranger.

en savoir plus : www.avecspme.fr

