

ENCOURAGEMENT ET FINANCEMENT DE L'EXPORTATION

IFAG/CCI Bulgarie

Sommaire

1. Pourquoi l'exportation ?
2. Quelques conditions pour réussir l'internationalisation.
3. Les mesures publiques de soutien.
4. Le financement de l'internationalisation.
5. Conclusion.

NB : Cette présentation est très largement inspirée de l'ouvrage « Internationalisation des PME, comment réussir à l'étranger ». (De Boeck et Larcier, 2013)

1- Pourquoi l'exportation ?

... ou plutôt, pourquoi la présence à l'international ?

1. D'un point de vue macro-économique, une balance commerciale doit être excédentaire ;
2. Les marchés nationaux sont trop petits pour les entreprises; surtout pour les produits hautement spécialisés;
3. Les entreprises sont concurrencées sur leur propre territoire par des entreprises étrangères;
4. S'engager dans des activités internationales stimule la qualification de la main-d'œuvre, l'innovation et la productivité.

L'internationalisation, facteur de croissance de l'économie et source de financement des besoins collectifs.

2- Quelques conditions pour réussir l'internationalisation.

1. Conditions de contexte :

- ❑ une ambition entrepreneuriale dans une région ;
- ❑ une attention portée à la compétitivité des entreprises;
- ❑ des mesures publiques de soutien;
- ❑ des instruments de financement adéquats.

2. Dans les entreprises :

- ❑ une volonté d'expansion à l'international (stratégie);
- ❑ une gouvernance adaptée (management de la croissance);
- ❑ une gestion des risques (culturels, commerciaux, politiques, de change, de transport, ...);
- ❑ l'accès au financement.

Il faut une stratégie publique et dans les entreprises.

3 - Les mesures publiques de soutien.

En Wallonie, l'AWEX (Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers) a pour mission de promouvoir le commerce extérieur et les investissements étrangers. L'AWEX dispose d'une centaine d'attachés économiques et commerciaux à l'étranger; elle propose :

- ❑ de l'expertise (base de données d'experts accompagnant les entreprises, chèques coaching, spécialistes en design, ...);
- ❑ de l'information (centre de documentation, séminaires, secrétariats d'intendance à l'exportation, ...
- ❑ des services d'études (faisabilité de projets);
- ❑ un apprentissage linguistique;
- ❑ une infrastructure à l'étranger ;
- ❑ des aides financières pour participer à des événements commerciaux, etc ...

Une grande variété de services pour répondre à tous les besoins.

4 – Le Financement de l'internationalisation

Internationalisation = nouveaux besoins de financement !

- ❑ coûts de prospection; changement de produits; emballages et notices; ...
- ❑ délais de paiement;
- ❑ Couverture des risques (de change par exemple) et assurances ;
- ❑ nouvelles charges (droits de douane, ...)
- ❑ Etc...

Le financement interne :

- ❑ de quels moyens financiers dispose l'entreprise ? (fonds propres, lignes de crédits bancaires, capacité d'endettement, ...)
- ❑ quel est son seuil de rentabilité à l'export ?
- ❑ à quelles ressources extérieures peut-elle recourir ?

D'abord déterminer la capacité de financement de l'entreprise

Le financement externe : quelques acteurs majeurs.

1. Les banques :

- Les formes de financement sont nombreuses :
 - Crédit de caisse
 - Straight loan
 - Crédit documentaire
 - Factoring à l'exportation
 - Forfaiting
 - Etc ...
- Le financement à l'importation est important (ex : importation de matières premières pour fabrication et exportation des produits finis)
- Le financement des investissements à l'étranger prend également diverses formes.

2. Les organismes publics :

Une grande variété d'organismes et de soutiens financiers existent :

Au niveau fédéral :

❑ Le Ducroire :

Le Ducroire est un assureur-crédit : couverture des risques commerciaux et politiques liés aux transactions internationales via :

- assurance des crédits fournisseurs;
- assurance des crédits acheteurs (y compris en monnaie locale);
- assurance des affaires spéciales au comptant (travaux de dragage);
- assurances des garanties contractuelles;
- assurance des investissements;

- garanties financières (crédits de fonds de roulement, crédits d'investissements, prêts obligataires...)

- forfaitage des crédits fournisseurs.

❑ Finexpo : (Comité interministériel, plutôt axé vers la coopération au développement) :

- stabilisation de taux d'intérêts ;
- bonifications d'intérêts;
- dons;
- Prêts d'état à état.

❑ Société belge d'investissement :

soutien aux PME en expansion qui veulent s'implanter à l'étranger, via prises de participation, emprunts subordonnés ou convertibles, prêts à long terme, ...

Au niveau régional wallon :

La SOFINEX encourage financièrement les exports et les investissements à l'étranger, via :

- ❑ participation au financement (garantie sur prêts bancaires ou prêts directs);
- ❑ soutien aux exportations (programme de coopération, fonds pays émergents).

CONCLUSION

- ✓ une grande attention et d'importants moyens pour le soutien aux échanges internationaux. (exemple : Ducroire = 27 milliards €; Sofinex = 160 millions €)
- ✓ une grande diversité d'organismes publics, mais travaillant en coopération (ex : SBI + Sofinex, Ducroire + Sofinex, Ducroire + banques, etc ...)
- ✓ possibilités de cumul des produits;
- ✓ MAIS encore trop peu utilisés par les PME !

Merci de votre attention
