



Paris, le 10 septembre 2018

Rapport « Financement de l'exportation et de la conquête de l'international »

La question du financement de l'exportation constitue un enjeu majeur pour les entreprises. Une entreprise qui cherche à conquérir un marché étranger doit faire de la prospection, éventuellement ajuster son offre au marché ciblé. La question des délais de paiement, plus longs et parfois plus risqués, est également déterminante. L'entreprise va devoir faire face à une augmentation de ses besoins en trésorerie. Pour répondre à ces contraintes, des produits de financement sont proposés : crédits documentaires, affacturage international, assurance-crédit, crédits acheteurs ou fournisseurs, couvertures contre le risque de change ou le risque politique, garanties et cautions etc.

Il convient en tout cas, pour se positionner durablement à l'export, de disposer de ressources solides au niveau de l'entreprise (de réserves, en cas de « coup dur », d'une situation comptable et financière saine pour faciliter l'accès à des financements et d'une trésorerie suffisante).

La palette des outils financiers existants, qu'il s'agisse d'instruments de financements, de garanties ou de couverture, émanant d'organisations publiques ou privées, est complète. Toutefois, si les grandes entreprises et entreprises de taille intermédiaire connaissent bien ces outils et savent les mobiliser, c'est moins le cas pour les petites et moyennes entreprises. D'un degré de technicité parfois élevé, ces outils peuvent être complexes. Cette complexité d'ordre technique se double d'une complexité attachée à l'écosystème financier qui porte cette offre. Ceci constitue un frein pour certains dirigeants de petites entreprises, qui disposent souvent d'équipes limitées dédiées à ces questions.

Les travaux de l'Observatoire du financement des entreprises ont permis d'identifier quelques voies d'amélioration pour améliorer l'accès des dirigeants, en particulier, de PME à ces outils :

⇒ ***Renforcer la concertation relative aux évolutions des modalités de financement export***

Pour les grands comptes, la panoplie des instruments existants est satisfaisante, même si certains dispositifs pourraient être améliorés, l'enjeu étant de disposer d'un arsenal d'outils compétitifs au niveau international. Certaines mesures annoncées par le Premier ministre le 23 février 2018 permettent d'aller dans ce sens. La nécessité de consulter de façon plus approfondie les différentes parties avant toute réforme ou évolution des outils est souvent revenue lors des discussions.

⇒ ***Mieux coordonner les différentes offres de financement et de garantie***

De façon générale, la poursuite des efforts en matière de coordination des différents acteurs du financement est nécessaire pour renforcer la cohérence et la complémentarité des offres et accroître leur lisibilité. En ce sens, les mesures visant à mettre en place un guichet unique, piloté par les régions, ainsi qu'une plate-forme numérique de solutions doivent être mises en œuvre, avec le concours actif de tous les acteurs de l'accompagnement financier à l'export des entreprises.

⇒ ***Sensibiliser et accompagner les entreprises sur les sujets du financement à l'exportation***

Dans l'environnement complexe du financement de l'export, le rôle d'accompagnement des entreprises par les organisations compétentes est déterminant, en matière d'information, de sensibilisation, de formation. De même, le rapprochement des entreprises, entre elles, doit être favorisé : sur ces sujets de financement à l'international, le partage d'expérience est précieux.

⇒ ***Mieux orienter l'offre vers les PME : la simplifier, la rendre plus accessible***

L'offre pourrait être davantage adaptée. Certains réseaux bancaires et assureurs-crédit ont déjà mis en place des offres bien adaptées aux PME (simplifiées, dématérialisées, lisibles et transparentes, avec une tarification adaptée). Une condition paraît essentielle pour que cette offre, ciblée, soit distribuée avec succès : la formation et la sensibilisation à ces produits des forces de vente.

⇒ ***Favoriser le dialogue avec les banquiers grâce aux informations douanières***

Dans le cadre de la relation dirigeant-financier, tout élément objectif de nature à faciliter le dialogue et créer de la confiance est utile. Dans ce cadre, les Douanes proposent d'établir un document, gratuit, que les chefs d'entreprise pourraient demander afin de le produire lors du dialogue avec leur banquier. Ce document attesterait la situation de l'entreprise en matière d'exportation au vu des informations douanières (statistiques, situation par rapport aux différents labels douaniers).

⇒ ***Faciliter l'accès des PME à l'export grâce aux innovations numériques***

Le développement de l'innovation technologique et financière peut se faire au bénéfice des PME, pour leur faciliter l'accès à des produits de financement export. Des fintech proposent des solutions agiles, simplifiées et dématérialisées, avec une tarification adaptée pour financer et couvrir les entreprises, en particulier, les PME lorsqu'elles se projettent à l'international : *crowdfunding*, affacturage, couverture de change, systèmes de paiement ... Les perspectives de mise en place de *blockchains* dédiées au financement des transactions commerciales internationales vont aussi dans le sens de la simplification des procédures encadrant aujourd'hui ce type de financement.

⇒ ***Sensibiliser aux spécificités des besoins de financement générés par l'e-export et les places de marché internationales***

L'e-export se développe rapidement. Le modèle de coût en termes de financement de ces opérations peut être différent de celui de l'exportation traditionnelle. Des actions d'information et de sensibilisation doivent être menées auprès des chefs d'entreprise pour les éclairer sur cette modalité d'export.