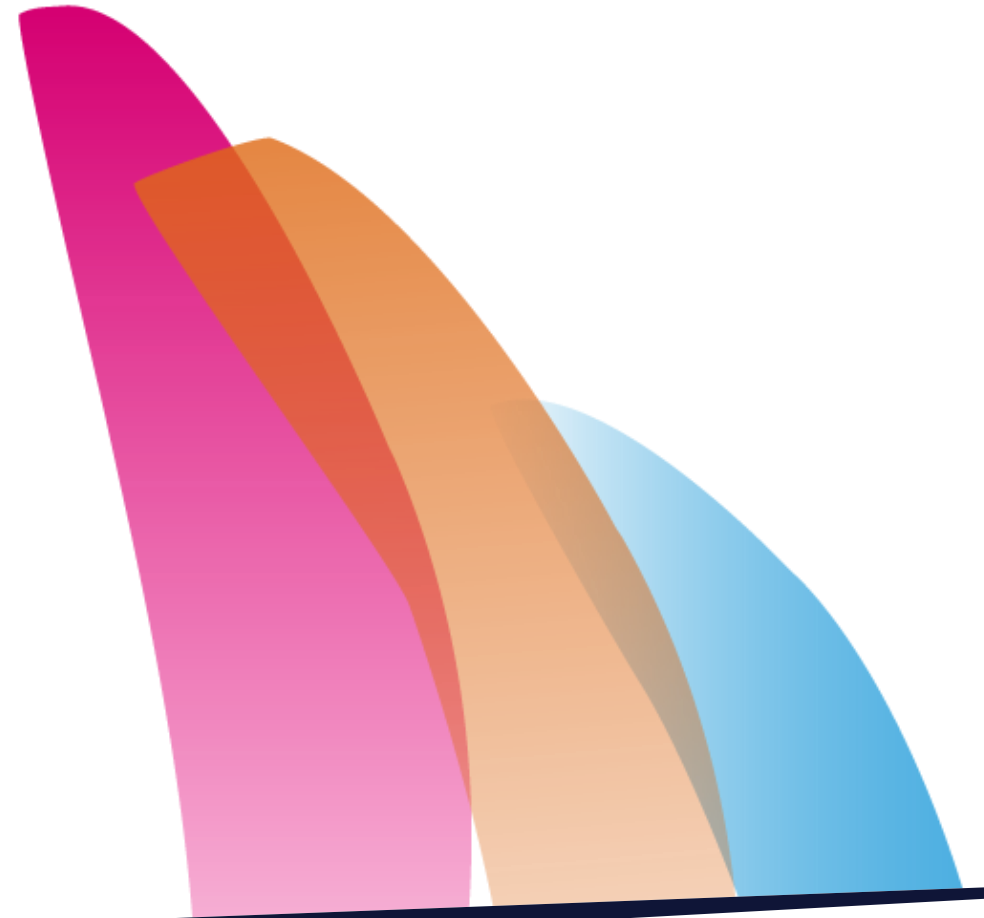


Matinales

Financer son projet à l'international

12 septembre 2024



Sommaire

1. Construire son budget export
2. L'aide à l'internationalisation du Ministère chargé des Outre-mer
3. Sécuriser ses importations/exportations
4. L'assurance prospection
5. Le crédit impôt export

1. Le budget export

A chaque étape de votre développement à l'international, que ce soit au démarrage ou pour un projet spécifique sur un marché ciblé, vous devrez engager des dépenses et investir.

Etape 1 – Construire son budget export

➤ **Etablir un plan d'actions export est primordial pour :**

- Identifier les principaux postes de dépenses
- Estimer leur coût et établir un calendrier d'échéances
- Bâtir un plan de financement export fiable et réaliste

➤ **Lister les coûts qu'engendre un développement à l'international**

- Préparation à la démarche (accompagnement en amont, point conseil pays, formations...)
- Prospection commerciale / d'implantation (étude de marché, prospection clients...)
- Activité internationale (développement et animation = participation à des salons, des missions collectives)
- Communication (étiquetage, marketing, développement site internet...)
- Mise aux normes du produits (règlementation, aspects juridiques...)

Etape 2 – Choisir les solutions de financement

➤ Comment financer mon développement à l'export ?

FINANCEMENT	SOURCE	POINTS POSITIFS	POINTS NEGATIFS OU CONDITIONS
Les ressources propres	Fonds propre	Maîtrise du budget	Peut ralentir le développement de l'entreprise
Les prêts d'honneur	Organisme associatif	Crédit à taux zéro Améliore l'accès au crédit bancaire Sécurise les risques	
Les emprunts	Banques publiques / privées	Consolider la trésorerie pour du crédit court ou moyen terme.	Taux d'intérêt et frais de banque
Les levées de fonds, les financements participatifs	Investisseurs	Permet d'augmenter la capacité financière de l'entreprise	Bonne préparation et solide structuration du projet

Etape 2 – Choisir les solutions de financement

➤ Co-financer son projet avec des aides publiques et les banques :

La subvention du MOM
Entre -50 et 75% sur la
prestation H.T de la Team
France Export

Assurance prospection
BPI France

Les dispositifs des
banques

Crédit impôt export





MINISTÈRE
CHARGÉ
DES OUTRE-MER

*Liberté
Égalité
Fraternité*

2. L'aide à l'internationalisation

Convention Business France – Ministère
chargé des Outre-mer.

TEAM
FRANCE
— EXPORT —

cci
& NOUVELLE-CALÉDONIE

AIDE À L'INTERNATIONALISATION

CONVENTION BUSINESS FRANCE – MINISTÈRE CHARGÉ DES OUTRE-MER

Prestations éligibles : Toutes prestations du catalogue Team France Export

Subvention :

- ✓ De 50 à 75 % du montant HT pour l'individuel
- ✓ De 50 à 75 % du montant HT pour les opérations du programme France Export
- ✓ 50 % du coût mensuel d'un V.I.E, incluant les indemnités versées par Business France, les frais de protection sociale, de gestion

Condition d'éligibilité :

- ✓ Siège social en Outre-mer*
- ✓ PME-ETI suivant la définition européenne
- ✓ Créer de la valeur ajoutée locale**
- ✓ Prestation(s) fournie(s) hors territoires ultra-marins
- ✓ **L'entreprise doit être en règle avec le régime d'exemption « de minimis » (hors COM)**

* Le siège social métropolitain ou une filiale métropolitaine d'une entreprise ultramarine ne peuvent pas en bénéficier.

** La demande doit concerner des produits ou services à valeur ajoutée ultramarine. Les activités de négoce pur et les filiales de commercialisation sans réelle valeur ajoutée locale sont exclues.

La candidature des consultants sera étudiée au cas par cas et l'éligibilité sera validée par Business France et le MCOM après avis des conseillers des Team France Export locales après réception du formulaire de demande disponible sur :

<https://www.teamfrance-export.fr/outremer/services/outremer/aide-financiere-du-ministere-des-outre-mer-pme-eti>



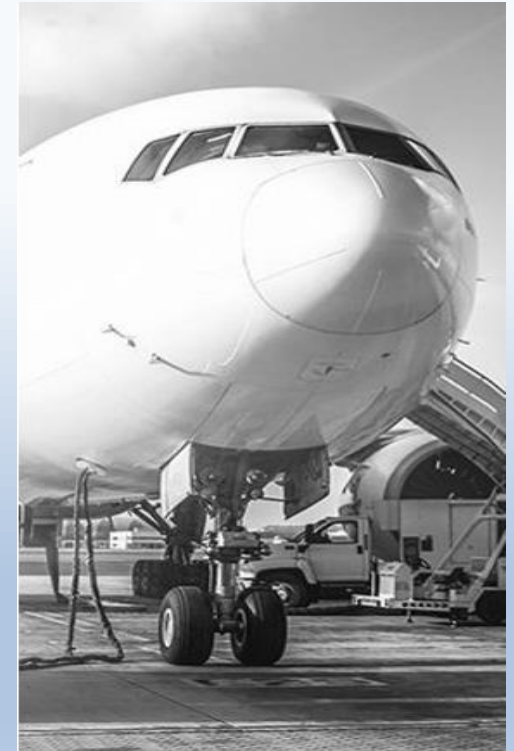
3. Sécuriser ses importations/exportations



Banque de
Nouvelle Calédonie

M. Mickaël TIBURZIO, Directeur international

Direction de l'International

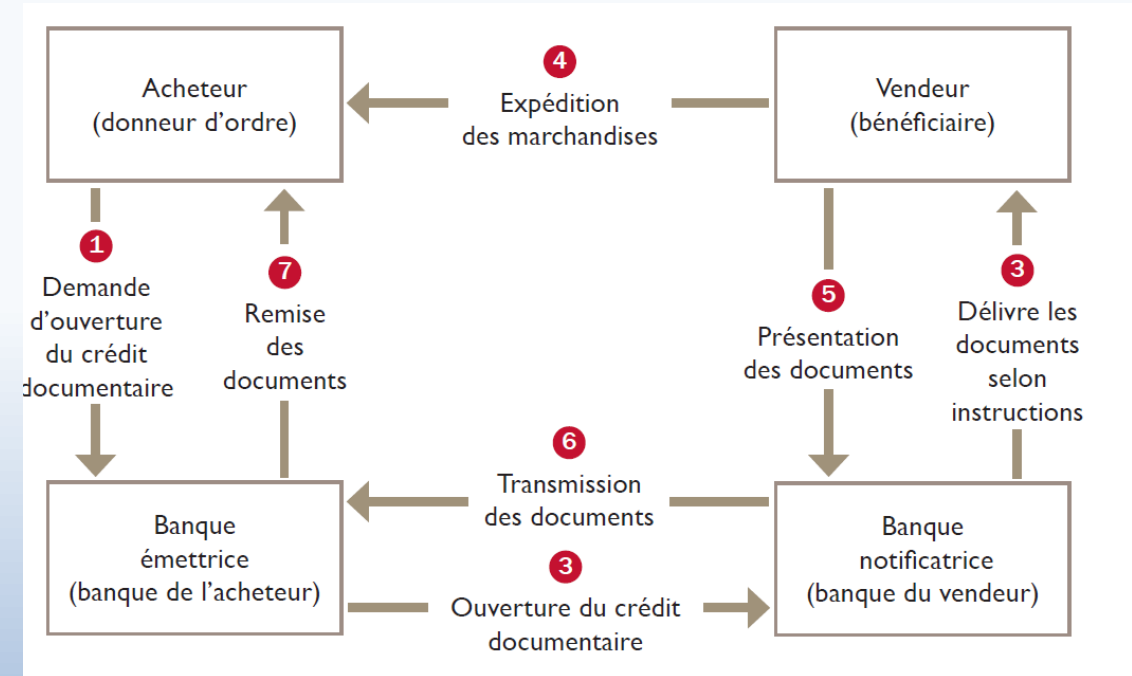


SECURISER SES IMPORTATIONS / EXPORTATIONS

Le Crédit Documentaire (CREDOC) ou « Letter of Credit » (L/C)

➤ Un fonctionnement standardisé et sécurisé

- Moyen de paiement standardisé et internationalement reconnu
- Permet de fixer en amont les conditions et modalités de réalisation
- Sécurise fortement la relation :
 - L'exportateur est sûr d'être payé (garantie bancaire)
 - L'exportateur peut se faire avancer les fonds par sa banque, même en cas de paiement différé par l'importateur
 - L'importateur est sûr que la marchandise est chargée
 - L'importateur peut négocier de meilleures conditions de règlement (suppression de l'acompte, différé, ...)
 - L'importateur peut accéder plus facilement à certains fournisseurs
 - Pas de fraudes

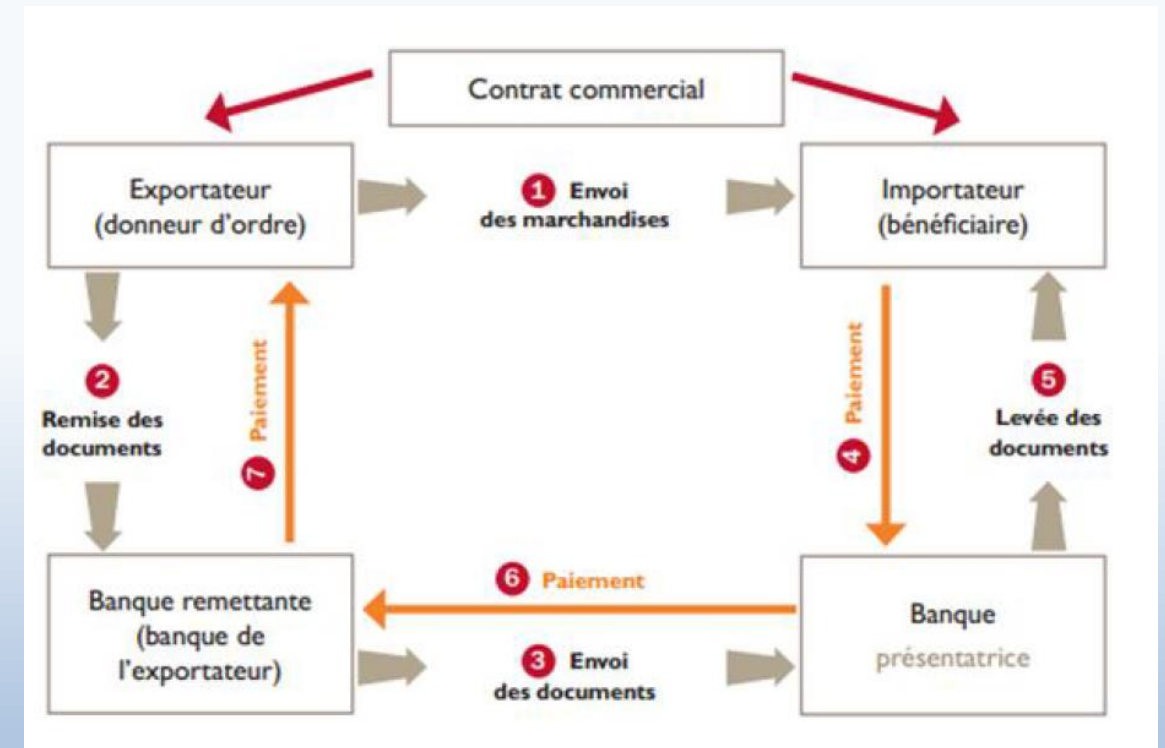


SECURISER SES IMPORTATIONS / EXPORTATIONS

La Remise Documentaire (REMDOC)
ou Encaissement Documentaire
ou « Documentary Collection » (DC)

➤ Un fonctionnement souple et plutôt sécurisé

- Moyen de paiement standardisé et internationalement reconnu
- Offre un cadre à la transaction (contrat commercial)
- Sécurise la relation :
 - L'importateur est sûr que la marchandise a été expédiée
 - Les documents sont remis à l'importateur contre paiement (paiement à vue) ou contre acceptation (paiement différé)
- Globalement peu coûteux
- A l'initiative de l'exportateur, l'importateur n'a rien à faire avec sa banque



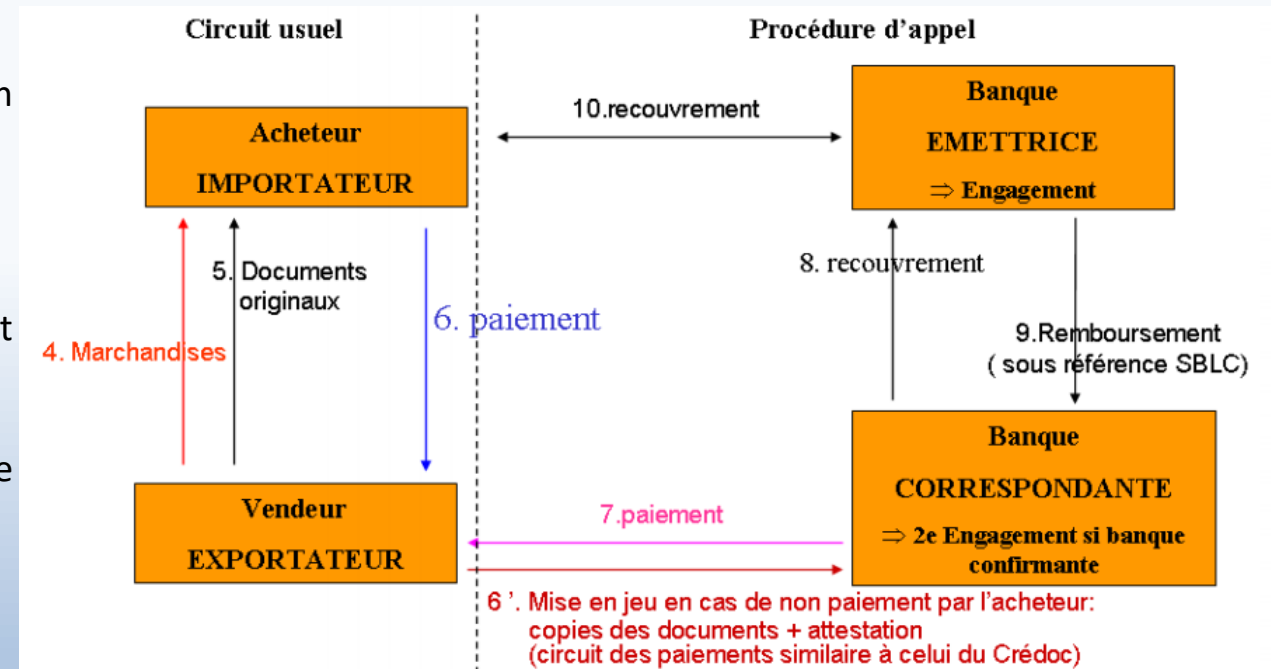
SECURISER SES IMPORTATIONS / EXPORTATIONS

La Lettre de crédit Stand By (SBLC) ou « Stand By Letter of Credit »

➤ Une garantie de paiement internationalement reconnue

- Engagement par signature de la banque de l'acheteur en faveur d'un bénéficiaire - n'a pas vocation à se réaliser
- Souple et facile à mettre en œuvre
- L'importateur et l'exportateur rédigent ensemble le contrat de vente
- La banque de l'importateur s'engage à payer en cas de défaillance de son client (garantie bancaire)
- La SBLC est mise en jeu sur simple demande du bénéficiaire

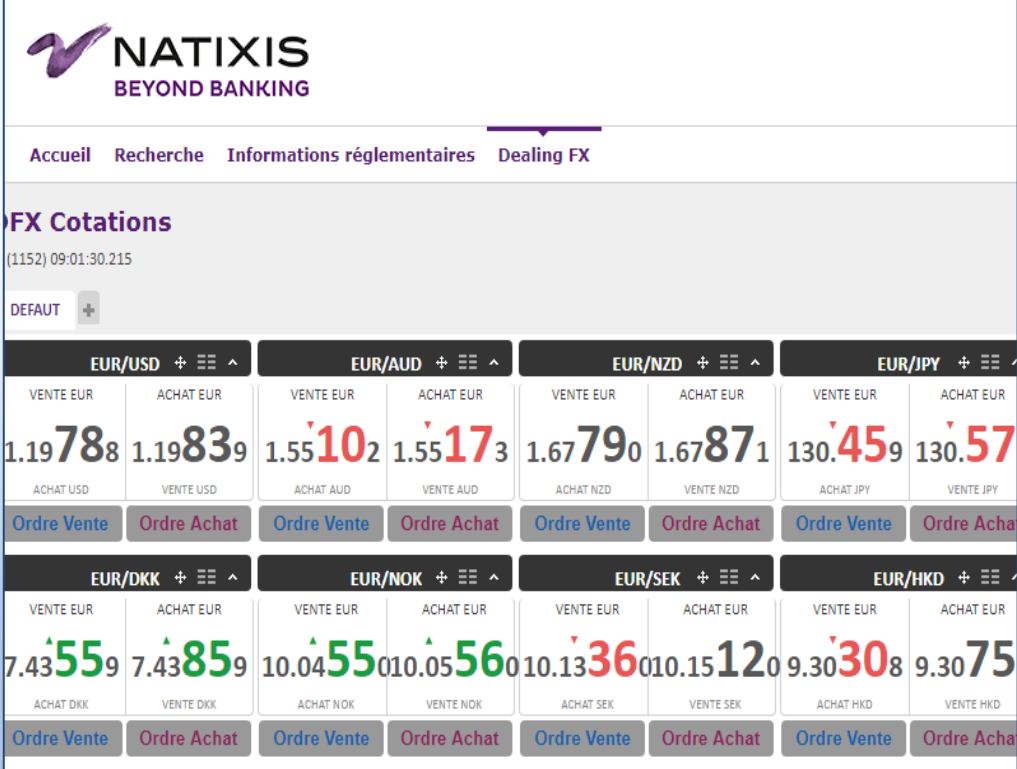
➤ Sécurise les contrats commerciaux pour des relations commerciales avec des partenaires connus ou pour des pays où la pratique est courante.



Joignable au 25.73.91 de 7h15 à 16h00 du lundi au vendredi, la Salle des Marchés a un rôle central et permet :

- L'achat et la vente de devise au cours du marché (SPOT)
- La réalisation des opérations de change à terme avec notre correspondant groupe Natixis Singapour
- Le placement des DAT avec notre correspondant groupe Natixis Singapour

→ Elle est accessible aux opérations d'une contrevaaleur de 1,5MXPf minimum



The screenshot displays the NATIXIS BEYOND BANKING website's FX Cotations page. The page features a navigation bar with links: Accueil, Recherche, Informations réglementaires, and Dealing FX. Below the navigation bar, the page title is 'FX Cotations' with a timestamp '(1152) 09:01:30.215'. A 'DEFAULT' button is visible. The main content area is organized into two rows of currency pairs, each with a header bar and a table of bid/ask rates.

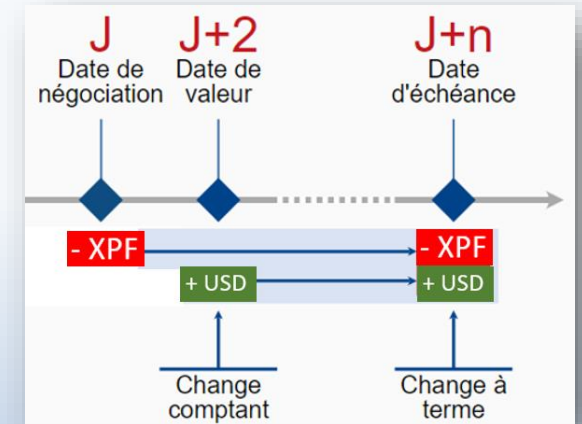
EUR/USD		EUR/AUD		EUR/NZD		EUR/JPY	
VENTE EUR	1.19788	VENTE EUR	1.55102	VENTE EUR	1.67790	VENTE EUR	130.459
ACHAT EUR	1.19839	ACHAT EUR	1.55173	ACHAT EUR	1.67871	ACHAT EUR	130.57
ACHAT USD		ACHAT AUD		ACHAT NZD		ACHAT JPY	
VENTE USD		VENTE AUD		VENTE NZD		VENTE JPY	
Ordre Vente	Ordre Achat	Ordre Vente	Ordre Achat	Ordre Vente	Ordre Achat	Ordre Vente	Ordre Achat

EUR/DKK		EUR/NOK		EUR/SEK		EUR/HKD	
VENTE EUR	7.43559	VENTE EUR	10.04550	VENTE EUR	10.13360	VENTE EUR	9.30308
ACHAT EUR	7.43859	ACHAT EUR	10.05560	ACHAT EUR	10.15120	ACHAT EUR	9.3075
ACHAT DKK		ACHAT NOK		ACHAT SEK		ACHAT HKD	
VENTE DKK		VENTE NOK		VENTE SEK		VENTE HKD	
Ordre Vente	Ordre Achat	Ordre Vente	Ordre Achat	Ordre Vente	Ordre Achat	Ordre Vente	Ordre Achat

International – Conseils et Solutions sur mesure pour les Pro & Corporate

MAITRISER SON RISQUE DE CHANGE

- **Ouverture de compte courant libellé en devise (USD, AUD, NZD, JPY, etc...)**
 - Acheter au bon moment et stocker ses devises
 - Attendre un cours favorable pour convertir un règlement fournisseur en devises.
- **Opération d'achat/vente au comptant ou spot (montant minimum contrevaletur 1.5MXPF)**
 - Elle consiste à acheter ou vendre une devise contre une autre au prix actuel du marché avec une livraison à J+2.
- **Opération d'achat/vente à terme (montant minimum contrevaletur 1.5MXPF / échéance 1 an maximum)**
 - Elle consiste à acheter ou vendre une devise contre une autre à un prix fixé aujourd'hui, mais pour une livraison et un règlement à une date d'échéance.
- **L'ouverture d'un change à terme flexible (montant minimum 100.000 USD / 20.000 \$ minimum par retrait / échéance 1 an maximum)**
 - C'est un contrat qui garantit, sur la base d'un montant global de devises et d'une période d'utilisation d'un an maximum, un cours de change unique qui sera appliqué à vos opérations pendant toute la période couverte. Déblocage de l'enveloppe par tranche de 20.000 \$
- **Placement en dépôt à terme (durée 33 jours minimum, 1 an maximum)**
 - C'est un placement en devise dont la durée et le rendement sont fixés préalablement.
 - Non remboursable par anticipation
 - Intérêts générés soumis à CCS 4% et IRCDC 8%



International – L'Equipe

Mickaël TIBURZIO – Directeur

Mickael.TIBURZIO@bnc.nc



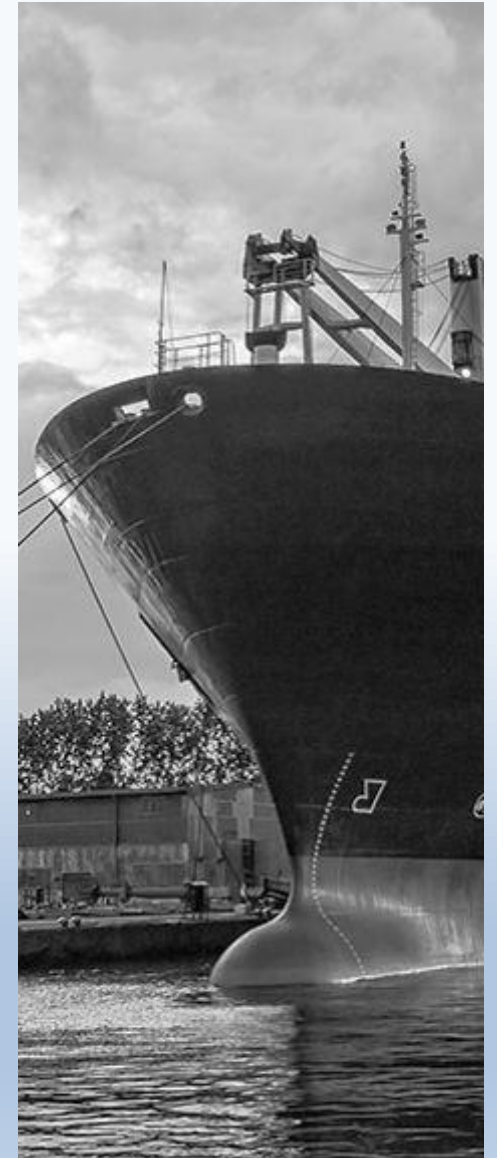
Lesly ROSSARD & Nathalie CARRASCO – Salle des marchés

salledesmarches@bnc.nc – Tél. 25 73 91



Karen GARO & Julie VIDEAULT – CREDOC/REMDOC

credoc@bnc.nc – Tél. 25 57 04



4. L'assurance prospection

bpifrance

M. Frédéric LANGLADE , Délégué territorial Pacifique

BPIFRANCE, AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES ENTREPRISES FRANÇAISES

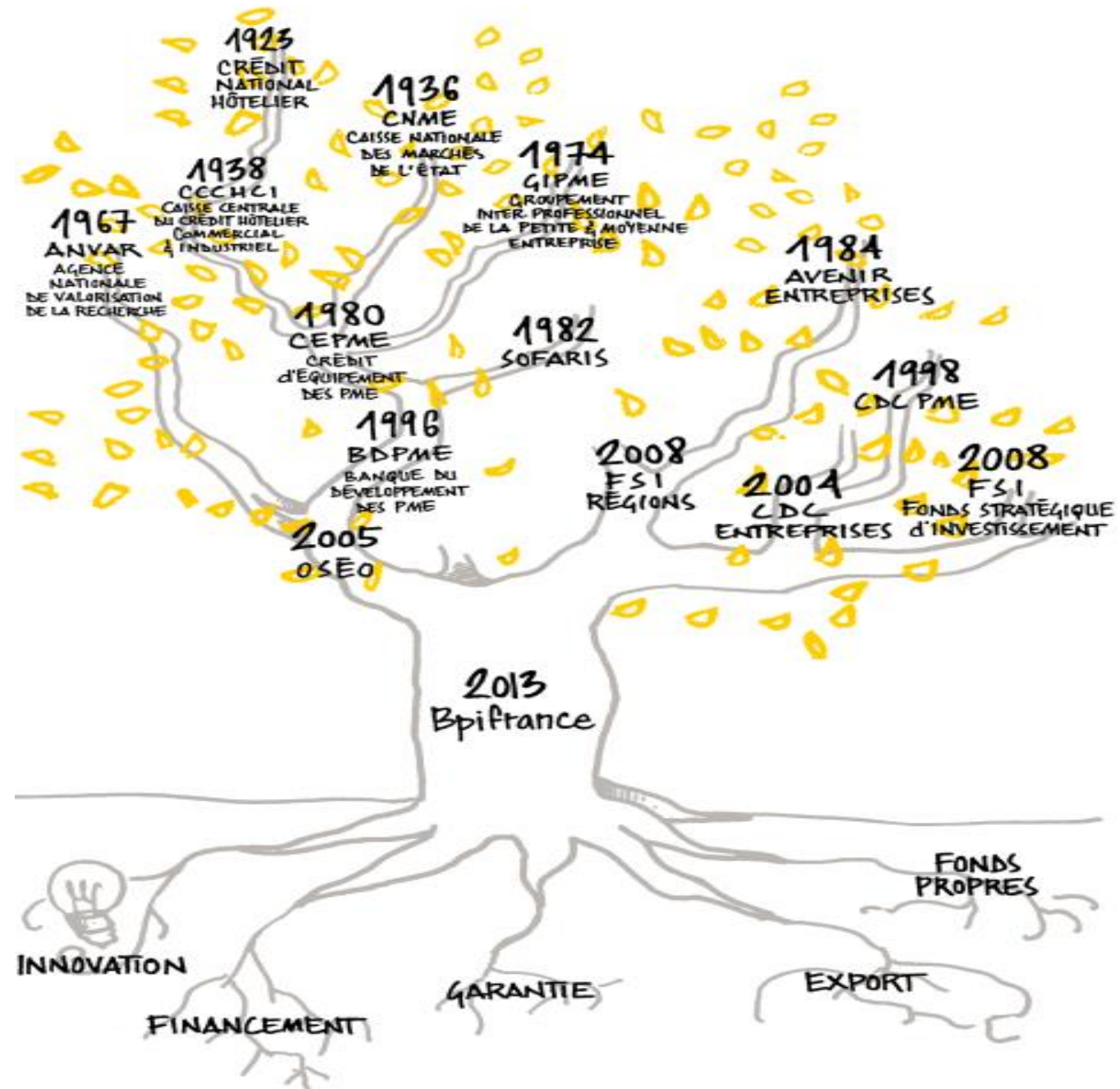
Délégation Territoriale
Pacifique



1

**QUI
SOMMES-
NOUS ?**

QUI SOMMES NOUS ?



L'ASSURANCE PROSPECTION (AP)

2



GRANDIR, C'EST PARTIR À L'EXPORT

**Partir, c'est se préparer en amont.
Y avez-vous pensé ?**

- L'international représente bien plus que des opportunités de business.
- L'international attire des talents.
- L'international est source d'innovation.
- L'international diversifie les risques.
- L'international est un catalyseur de croissance pour votre entreprise.

Osez le monde !

C'est la promesse que **Bpifrance** vous fait en mettant à votre disposition une solution au service de vos projets à l'international : l'**Assurance Prospection**.

L' A P : POUR QUI ?

Puis-je en bénéficier ?

Mon entreprise doit :

- ✓ Avoir un Chiffre d'Affaires inférieur à 500 M€.
- ✓ Avoir un bilan de 12 mois minimum avec un chiffre d'affaires significatif.
- ✓ Être à jour de ses obligations sociales et fiscales.
- ✓ Être en phase de commercialisation de produits et/ou services (hors phases de recherche et développement).
- ✓ Avoir une part française minimum de 20 % (définition page 14).

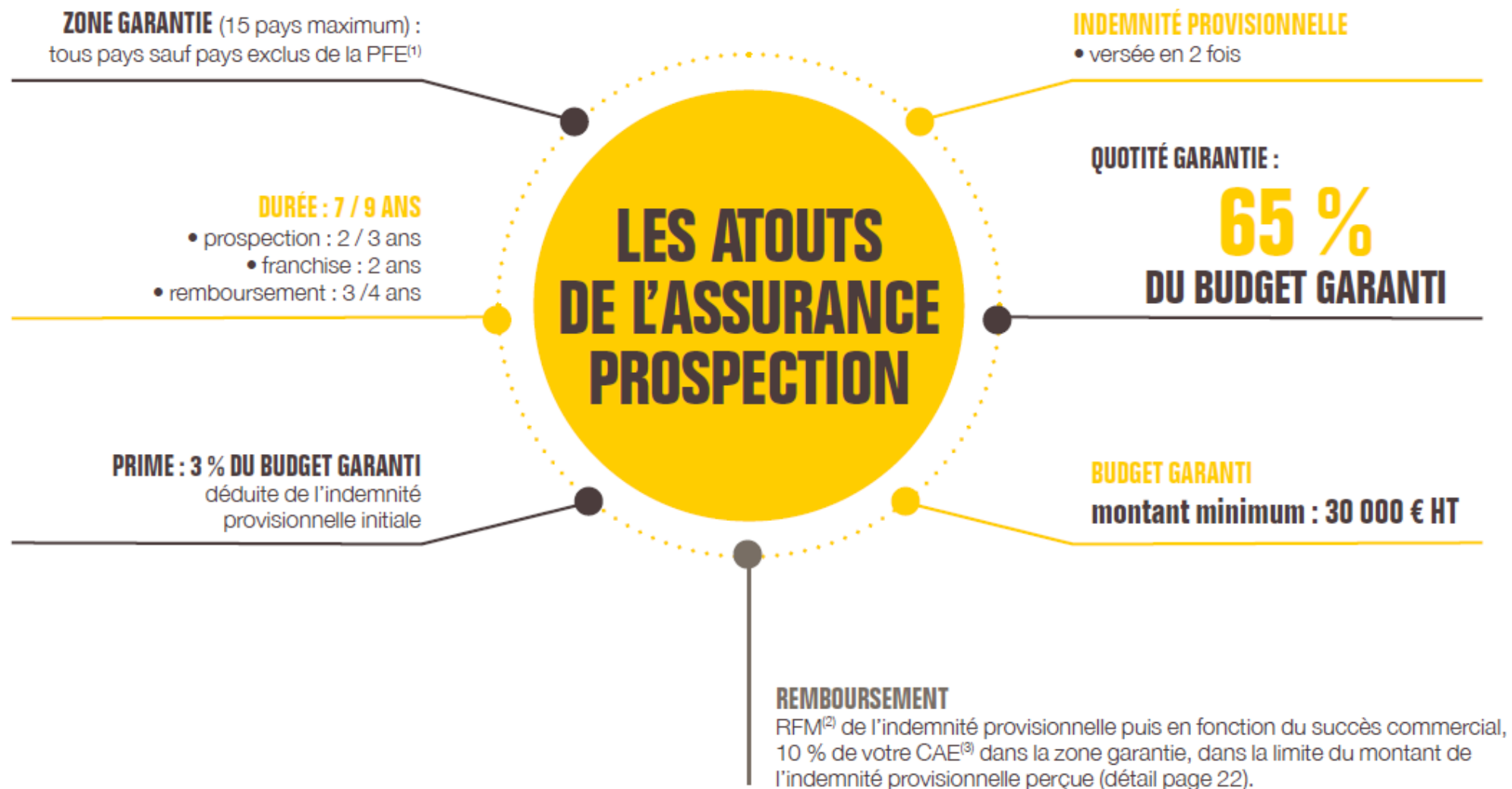
Ne sont pas éligibles :

- ✗ Les auto-entrepreneurs.
- ✗ Les entreprises en difficulté selon la définition européenne.

Et notamment les activités suivantes :

- ✗ Le négoce international, les courtiers/commissionnaires/apporteurs d'affaires, les exploitants d'une franchise commerciale/d'une licence étrangère, la manutention portuaire.
- ✗ La promotion immobilière pour des projets favorisant l'implantation en France d'investisseurs étrangers, sauf la promotion immobilière pour la commercialisation à l'étranger de programmes en France.
- ✗ Les sites marchands pour des seuls frais de traduction du site (ce qui reviendrait à garantir l'outil de production) dont le rôle est uniquement celui d'un intermédiaire qui assimile le site à un apporteur d'affaires.
- ✗ Les entités ayant une activité de conseil export : ces derniers accompagnent à l'étranger leurs clients, bénéficiaires potentiels d'assurance prospection. Il n'est alors pas possible de pouvoir distinguer si leurs actions de prospection sont effectuées pour leur propre compte ou pour celui de leurs clients.
- ✗ Toute société dont l'activité consisterait à favoriser l'importation de biens ou services ou la production/délocalisation d'activités à l'étranger.

L' A P : LES ATOUTS



L'AP EN RÉSUMÉ

ASSURANCE PROSPECTION

UNE AVANCE DE TRÉSORERIE
POUR FINANCER SES DÉPENSES DE PROSPECTION
ET S'ASSURER CONTRE LE RISQUE D'ÉCHEC À L'EXPORT

Dépenses éligibles :

- Déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements
- Création d'un service export, recrutement, formation
- Dépenses marketing, études de marché, publicité, conseils juridiques, création site internet et frais d'adaptation du produit au marché...
- Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger
- Foires, salons, missions collectives...
- Formation linguistique pour les langues des pays de prospection et formation en anglais
- Traduction des documentations commerciales et du site internet dans les langues des pays de prospection et en anglais

Montant de l'avance
65 % du budget garanti

Budget garanti
dès 30 000 €

Prospection :
2 ou 3 ans
Franchise : 2 ans

Remboursement :
3 ou 4 ans
selon CA réalisé sur zone garantie avec un minimum de 30 % de l'avance

TPE - PME - ETI
CA < 500 M€

1^{er} versement
de 50 %
à la signature
du contrat

Tous pays
Sauf exclusion au titre de
la Politique Financement Export (PFE)
et pays sous sanctions

Dépôt en ligne :
<http://assurance-export.bpifrance.fr/Assurance-Prospection>

L' A P : LES DÉPENSES COUVERTES

Déplacements et
séjours à
l'étranger,
salaires et
charges pendant
la durée des
déplacements

**Dépenses
couvertes
?**

Création d'un
service export,
recrutement,
formation,
salaires et
charges
patronales du
personnel

Frais de
fonctionnement
d'une implantation
à l'étranger (agents
commerciaux,
bureau
commercial,
filiales)

Foires, salons,
missions
collectives

Dépenses marketing,
études de marché,
conseils juridiques,
publicité, création de
site internet et frais
d'adaptation du
produit au marché...



LA GPI (GARANTIE DES PROJETS A L'INTERNATIONAL)

LA GPI C'EST QUOI ?

DEVELOPPEZ VOUS A L'INTERNATIONAL : NOUS SECURISONS VOS OPERATIONS DE CROISSANCE A L'ETRANGER CREATION, RACHAT DE TITRES, RENFORCEMENT DES CAPITAUX DANS VOS FILIALES ETRANGERES : NOUS GARANTISSONS VOS APPORTS CONTRE LE RISQUE DE DEFAILLANCE ECONOMIQUE

- PME et ETI françaises
- Actionnariat majoritairement européen

**Couverture jusqu'à 50%
des apports en fonds
propres**

Plafond d'encours de risque :
1,5M€

**Commission :
0,50% à 2% l'an**

En fonction du risque pays défini par l'OCDE

Tous pays⁽¹⁾

Types d'apports garantis :

- Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions
- Prêts participatifs
- Avances d'actionnaires (comptes courants) bloquées pour plus de trois ans

**Délégation aux banques
qui financent les apports**

**Risque de défaillance
économique de vos
filiales à l'étranger**

- Liquidation judiciaire
- Arrêt volontaire de l'activité économique
- Cession des titres

**Durée de la garantie
Entre 3 et 7 ans**

En savoir plus : bpi.france.fr

Dépôt en ligne



4

LES PRÊTS DE TRESORERIE

LES PSG – LE PRINCIPE

Crédit de trésorerie jusqu'à 7 ans
Montant pouvant aller jusqu'à 5 M€

Prêt sans garantie réelle

**Développer le financement
de la trésorerie, et du BFR**

Crédit non affecté

**Différé d'amortissement
jusqu'à 24 mois**

**Tarification bonifiée ou en
fonction de la cotation IEOM
de l'entreprise**

Croissances externes
International
Innovation
Industrialisation
Hôtellerie

bpifrance
SERVIR L'AVENIR

ENSEMBLE,
**UN POSSIBLE
SERA TOUJOURS
FRANÇAIS**

bpi**france**.fr
#Bpi**france**avecvous



Entrepreneurs,
en région
votre énergie est
CAPITALE.

ENTREPRENEURS,
**Y'A DU SOLEIL
ET DES DATAS**

#BougezVousLeCloud



ENTREPRENEURS,
**METTEZ VOUS EN RÊVE
GÉNÉRAL**

#ILÉTAITUNRÊVE

Vous avez ? Nous avons avec nous !
Bpi**france** vous accompagne
pour concrétiser vos projets les plus fous en réalité.
bpi**france**.fr

Entrepreneurs,
vous foncez.
Nous décidons
VITE.

bpi**france**.fr

Suivez-nous sur



**LIBERTÉ
ÉGALITÉ
INVESTISSEZ**



Vous avez besoin
d'accompagnement ?
bpi**france**.fr
03 91 47 00 30

ENTREPRENEURS,
**NE JAMAIS CÉDER
QUAND ON PEUT
S'AIDER**

Bpi**france** est là
pour vous aider

Entrepreneurs,
vous envoyez du bois,
nous envoyons
DU BLÉ.

bpi**france**.fr

Suivez-nous sur



ENTREPRENEURS,
**ALLEZ VOUS
FAIRE VOIR
AILLEURS**

#EXPORTetvous
bpi**france**.fr
Financement - Assurance Export - Conseil - Mise en Marché





MERCI



SERVIR L'AVENIR

bpifrance

5. Le crédit impôt export



M. Georges AUDIGIER, Expert-comptable associé



Réduction d'impôt à l'export



Présentation **et conditions de la réduction d'impôt à l'export**

La réduction d'impôt pour dépenses à l'exportation a été instituée par la loi du pays n°2018-17 du 21 septembre 2018, qui a créé un article Lp. 37-14 dans le Code des impôts de la Nouvelle-Calédonie.

Quelles sont les conditions préliminaires permettant de bénéficier de cette réduction d'impôt ?

- La société est imposée d'après son bénéfice réel (par exclusion des sociétés imposées selon un régime du forfait) ;
- Toutes les activités sont admises, à l'exclusion :
 - Activités minières et métallurgiques
 - Activités bancaires, financières, assurance et réassurance
 - Activités de commerce de produits pétroliers et autres combustibles

Les dépenses éligibles

Les dépenses éligibles sont celles engagées au cours des quinze exercices clos (y compris celui en cours) à compter de celui au titre duquel la première déclaration spéciale de réduction d'impôt a été déposée et qui entrent dans les catégories suivantes :

- **Les frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter ;**
- **les dépenses visant à réunir les informations sur les marchés et les clients situés à l'étranger ;**
- **les dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions ;**
- **les dépenses visant à faire connaître les produits et services en vue d'exporter ;**
- **les frais de traduction et d'interprétation ;**
- **les dépenses de protection des droits de la propriété industrielle sur les marchés étrangers ;**
- **les dépenses de mise aux normes obligatoires pour la mise sur un marché étranger d'un produit ou d'un service ;**
- **les honoraires des avocats liés à la conclusion de contrats internationaux ;**
- **les frais d'adaptation d'un produit ou d'un service au marché étranger concerné ;**
- **les dépenses de personnel affecté directement à la réalisation d'opérations d'exportation.**

Le montant de la réduction d'impôt

La réduction d'impôt est égale à **50%** des dépenses éligibles.

En cas de subventions publiques reçues par les entreprises afin de s'exporter, ces sommes sont déduites des bases de calcul du crédit d'impôt.

La réduction d'impôt est **plafonnée à 50 millions CFP** (pour les quinze exercices).

Le montant de la réduction d'impôt n'est pas remboursable mais pourra être imputé sur l'impôt dû au titre des exercices suivants jusqu'au quatorzième exercice qui suit celui au titre duquel la première déclaration spéciale a été déposée.

Points **divers**

➤ Quelles sont les obligations déclaratives ?

Afin de pouvoir bénéficier de la réduction d'impôt à l'export, l'entreprise doit annexer à sa déclaration une déclaration spéciale selon un modèle fourni par l'administration, ainsi que les justificatifs des dépenses éligibles.

➤ Quid des centimes additionnels ?

Les entreprises éligibles à la réduction d'impôt à l'export peuvent déduire de leur résultat imposable une somme égale à 200% du montant de la part des centimes additionnels sur la contribution des patentes.



Contact

Expert comptable inscrit à l'OECCA de Nouvelle-Calédonie
Commissaire aux comptes inscrit auprès de la Cour d'Appel de Nouméa
Chartered Accountant member of the Institute of Chartered Accountants
Australia – New Zealand



Georges AUDIGIER

Expert-comptable associé

 (687) 27.53.66

 gaudigier@pga.nc

 **PGA**  **PG&ASSOCIES**



www.pga.nc

Questions / Réponses

QR CODE TIME!



MERCI POUR VOTRE ATTENTION

