

OSEO et l'international



Notre mission

- Financer l'innovation et la croissance des entreprises
- Par nos trois métiers :
 - le soutien de l'innovation
 - par subventions, avances remboursables et prêts à taux zéro
 - la garantie, pour faciliter l'accès au crédit
 - le financement des investissements structurants et du cycle d'exploitation, en accompagnement des banques et des organismes de fonds propres

Réseau OSEO

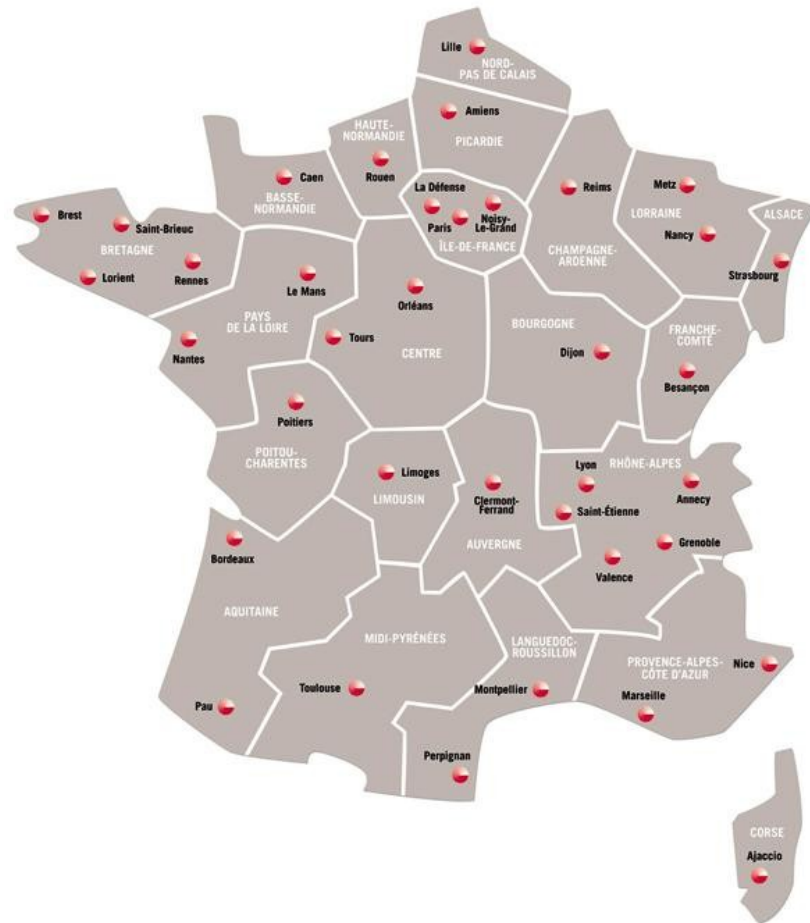
37 implantations
1 000 collaborateurs



28 directions régionales



6 directions de Réseau *
Fonctions pilotage et support



Nos coordonnées sur oseo.fr

* Dans les DOM, OSEO est représenté par l'AFD

Les régions, partenaires clés d'OSEO

- Les fonds régionaux de garantie
 - Fonds dotés par les Régions selon leurs priorités
 - Ces fonds permettent d'accroître les capacités d'intervention d'OSEO
- Les partenariats d'OSEO avec les Régions
 - Financement complémentaire de projets d'innovation (FRI)
 - Implication dans les réflexions sur les schémas de développement économique régionaux
 - Analyse conjointe autour des pôles de compétitivité
- Mise en place de services en ligne territoriaux

Chiffres clés 2011 OSEO

- 80 000 entreprises soutenues
 - 50 000 créations d'entreprise
 - 5 000 reprises-transmissions
 - 6 000 entreprises pour la mobilisation du compte client
 - 20 000 entreprises pour le financement de l'immatériel
 - 8 000 entreprises dans le cadre du Plan de Relance
 - 4 000 projets d'innovation technologique
 - 1 000 entreprises accompagnées à l'international
- 31 Mds€ de financements publics et privés pour 10 000 interventions

L'international, un axe stratégique de développement pour l'entreprise

- L'international comme principal moteur de croissance
 - Les PME exportatrices ont une croissance soutenue :
 - +14% de croissance chez les PME exportatrices contre +3,5% chez celles qui n'exportent pas ou très peu *

- Pourtant...
 - La France ne représente que **3,8% du commerce mondial** (contre 6,5% en 1990)
 - 60% des exportations françaises le sont vers l'Union Européenne (seulement 2% de parts de marché vers les BRIC)
 - Déclin du nombre d'entreprises exportatrices françaises : **91 000 en 2010** (-16% en 10 ans), contre 400 000 en Allemagne

- Des initiatives telles que l'Equipe de France de l'Export ont été mises en place pour simplifier l'appui aux entreprises et faciliter leur démarche export...

OSEO, partenaire de l'Equipe de France de l'Export...

- Un réseau de partenaires réunis autour d'un objectif: simplifier l'appui aux entreprises pour leur faciliter leur démarche export
 - UBIFRANCE : l'agence française pour le développement international des entreprises
 - Le VIE : Volontariat International en Entreprise
 - La mission de Prospection Individuelle
 - Communication : outils de relation presse et relations publiques 300M€ pour le renforcement de la compétitivité des PME et des filières industrielles stratégiques
 - COFACE : gestion des garanties publiques à l'exportation (Assurance Prospection...)
 - Les CCI
 - L'UCCIFE : Union des CCI françaises à l'étranger (114 dans 78 pays)
 - Les CCE : Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur (4000 personnes dans 146 pays)
 - Pacte PME International : portage à l'international des PME françaises par les grands groupes
 - L'OSCI : Opérateurs spécialisées du Commerce International (100 opérateurs dans plus de 100 pays)

L'international : une école de patience...

- Qui exige de se poser les bonnes questions :
 - Mon produit ou service apporte-t-il une valeur ajoutée ?
 - Quel est le meilleur pays-cible ?
 - Quel mode de commercialisation privilégier ? (agent local, réseau de distributeur, création d'une structure)
 - Ai-je les ressources RH nécessaires ? (VIE...)
 - Quels sont les modes de communication pour se faire connaître ?
 - Quelles sont les contraintes douanières, logistiques, administratives ? (connaissance des conditions générales de vente, incoterm à utiliser...)
- Ce sont des dépenses immatérielles engagées par l'entreprise dont le ROI n'est pas immédiat... La réponse? **Les « prêts patients » d'OSEO**

L'offre OSEO à l'international (1/3): les prêts « patients »

- Une gamme de prêts « patients »

- Prêt Pour l'Export : de 20 000 € à 150 000 €

- Frais de prospection, études de marché, recrutement d'un VIE, frais de communication...
- En complément de l'Assurance Prospection COFACE
- Déblocage des fonds sous 15 jours après accord du dossier par OSEO et UBIFRANCE

- Contrat de Développement International: jusqu'à 300 000 €

- Création d'une filiale commerciale, recrutement et formation d'un réseau de distributeurs

- Contrat de Développement Participatif : jusqu'à 3 M€

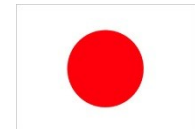
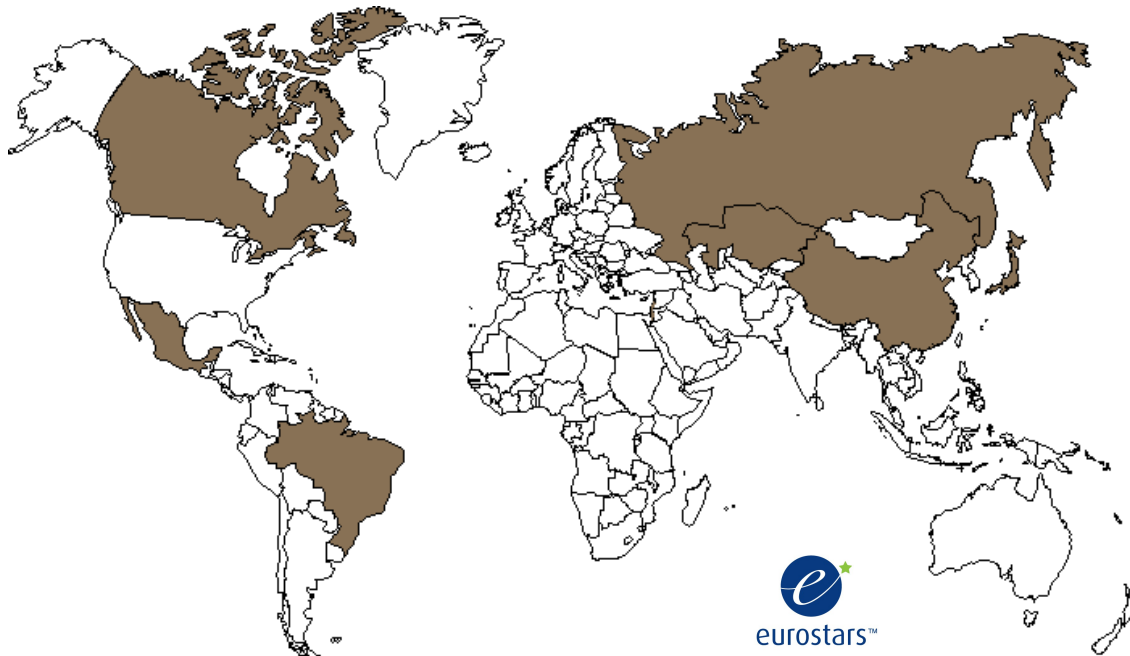
- Croissance externe, acquisition d'un nouvel équipement...

L'offre OSEO à l'international (2/3): les garanties

- Pour l'implantation de filiales à l'étranger: le FASEP Garantie
 - Permet de protéger les fonds propres apportés par la société-mère à sa filiale hors UE
 - Pour les entreprises de droit français dont le CA ne dépasse pas 460 M€ HT
 - Garantit le risque économique d'échec de la filiale
 - Quotité garantie : 50% de la perte constatée
- Pour les financements bancaires dédiés à l'export: le Fonds de Garantie International
 - Permet de faciliter l'obtention des crédits et lignes de cautions export de la part des partenaires bancaires
 - Garantit à hauteur de 60% les concours bancaires
 - Garantit les cautions export délivrées par la banque dans le cadre d'appels d'offres internationaux à hauteur de 60% et jusqu'à 80% en partenariat avec Coface

L'offre OSEO à l'international (3/3): les partenariats technologiques transnationaux

- OSEO finance le montage de projets de R&D internationaux avec l'Aide au Partenariat Technologique (APT)
- OSEO finance les entreprises françaises jusqu'à 2 000 salariés:
 - dans le cadre de **partenariats bilatéraux** avec certains pays cibles (pays ci-dessous... et bientôt les USA, l'Inde et l'Afrique du Sud)
 - dans le cadre d'**Appels à propositions** européens : **Eurostars, Eureka, ERA-Net**



Merci

oseo.fr