



Compte-rendu de la
réunion organisée par le
Bureau Export et le CNV

8 novembre 2006

Les mécanismes d'aides et de financement proposés par l'Ifcic et Coface

Intervenants :

- Mathieu de Seauve, Directeur Crédit aux entreprises de l'Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles (Ifcic)
- Caroline Wood, Directeur régional Développement Procédures Publiques de Coface
- Anne Contet-Warnet, Responsable Partenariats Prescripteurs de Coface

Ordre du jour :

L'Ifcic : expertise, garantie et avances pour réduire le risque	2
Coface : l'assurance prospection et le pack@rating	3
Pour en savoir plus.....	7

Rencontres professionnelles

L'Ifcic : expertise, garantie et avances pour réduire le risque

L'Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles (Ifcic) a été créé par l'Etat en 1983 tout d'abord sous la forme d'un établissement public puis, depuis 1996, sous la forme d'un **établissement financier**.

La mission d'intérêt général de l'Ifcic est de permettre l'accès des industries culturelles aux financements bancaires. Cette mission peut revêtir deux formes :

- un apport d'expertise aux banques (qui connaissent assez mal les industries culturelles) ;
- un apport de garantie sur le crédit octroyé (et, partant, favorisant son octroi).

L'apport d'expertise

L'Ifcic, établissement financier, se place « à côté » de la banque et apporte son avis sur l'opération. La banque gère seule la relation avec le client mais se réfère à l'expertise de l'Ifcic. L'institut dispose en effet d'une connaissance approfondie des différents secteurs culturels et bénéficie de nombreux contacts privilégiés tant au sein du Ministère de la Culture que des organisations professionnelles. Ses champs d'expertise lui permettent notamment d'apporter un éclairage et un avis sur les éléments prévisionnels du dossier de financement. L'un des principaux problèmes des industries culturelles est d'obtenir le soutien, pour leurs investissements, des banques peu habituées à leur mode de fonctionnement et à des retours sur investissement supérieurs à 18 mois. Dans le cas de mise en place d'un nouveau catalogue par exemple, si l'entreprise ne dispose pas de modes de financements à moyen terme (au moins 2 ou 3 ans), celui-ci va être financé de fait par des découverts ou des dettes fournisseurs. L'une des missions de l'Ifcic est de faire le travail de pédagogie nécessaire auprès des banques pour qu'elles intègrent les raisons de telles tensions de trésorerie. Les statistiques de sinistralité de l'Ifcic montrent d'ailleurs qu'il n'existe pas de risque aggravé pour les industries culturelles par rapport aux PME en général par exemple.

La garantie de crédit

Il s'agit de l'activité principale. Par exemple, la banque est disposée à garantir un crédit à un label ou un producteur mais elle estime que les risques sont trop importants. Dans ce cas, l'Ifcic garantit le crédit c'est-à-dire qu'il s'engage à indemniser la banque en cas de sinistre à hauteur de 50 ou 60% de la perte finale. Cette garantie s'opère principalement à partir d'un fonds de garantie doté par le Ministère de la Culture (et des fonds complémentaires). Pour les entrepreneurs de spectacles, l'Ifcic et le CNV peuvent co-garantir le crédit, ce dispositif diminuant d'autant la prise de risque pour la banque.

L'avance

L'un des moyens d'intervention de l'Etat (qui peut aussi intervenir en subventionnant des opérations ou des structures) pour soutenir les structures en réduisant les risques est de leur consentir une avance à partir de fonds publics. Un fonds d'avance de 1,8 million d'euros doté par le Ministère de la Culture est destiné à octroyer des avances d'une durée de 1 à 4 années. Ces avances peuvent être assorties d'une franchise ayant pour but de favoriser « l'adaptation à de nouvelles conditions de marché ». Les montants octroyés peuvent aller de 10 à 150 000 euros. Elles correspondent à environ 10% du niveau d'activité (ou du chiffre d'affaires) de l'entreprise et jusqu'à 70% du montant du projet aidé.



Autres activités

Il existe aussi des crédits de renforcement de fonds de roulement, des aides spécifiques pour le développement à l'exportation.

A partir du moment où les entreprises constituent un dossier de demande de financement (crédit), il existe pour elles une **bonne opportunité de mettre à plat tous leurs besoins et de creuser, si possible avec un expert comptable, un vrai budget prévisionnel à présenter** à la banque. Et dans ce cadre elles doivent **penser au soutien que peut leur apporter l'Ifcic. Un investissement à l'exportation et la mise en place du financement de cet investissement est une très bonne occasion de réaliser cette mise à plat.**

Concernant le fonds d'avance, l'Ifcic n'intervient pas auprès des structures de moins d'un an d'ancienneté (par exemple, des labels en création). En revanche, il peut garantir des structures de moins d'un an à hauteur de 70%.

Coface : l'assurance prospection et le pack@rating

La structuration des entreprises culturelles et la spécificité de leur champ d'activité (la création) rendent leur accès aux outils d'aide au développement domestique et international souvent délicat.

En 1946, Coface signifiait « Compagnie française d'assurance du commerce extérieur ». Le nom ne se décline plus désormais notamment parce que le métier de Coface a changé. Aujourd'hui, Coface fait de l'assurance crédit à l'exportation mais aide aussi le développement des entreprises sur le marché domestique. L'entreprise assume en outre d'autres missions :

- elle gère des produits pour le compte de l'Etat ;
- elle se propose d'aider les entreprises à mieux connaître leurs clients, leurs fournisseurs ;
- elle propose de procéder au recouvrement des créances impayées.

Ce développement de missions et compétences permet aujourd'hui à Coface de proposer à des PME et TPE des outils qui étaient auparavant réservés aux grandes entreprises. Et les entreprises culturelles peuvent en tirer bénéfice.

L'assurance prospection (Caroline Wood, Directeur régional Développement Procédures Publiques)

Qu'est-ce que c'est ?

L'assurance prospection est un produit qui est géré par Coface pour le compte de l'Etat. Cela consiste à rembourser aux entreprises, dont la demande est acceptée, une partie de leurs dépenses de prospection commerciale pour pouvoir vendre à l'étranger. Tous les types de dépenses de nature commerciale et restant à la charge de l'entreprise sont éligibles à ce remboursement : par exemple les frais de participation à des salons internationaux (y compris un salon international en France), les salaires et charges des salariés qui se déplacent à ces salons, les frais de promotion à l'international, les suppléments de charge pour vendre à l'international, les études de marché, le recrutement d'un VIE... y compris les frais de fonctionnement d'une filiale-structure commerciale permanente à l'étranger (possible prise en charge pendant 4 ans au maximum). **Les entreprises culturelles peuvent tout**



autant faire appel à l'assurance prospection que les équipementiers automobiles par exemple.

Petit focus sur les V.I.E. (Volontariat International en Entreprise)

Une plaquette Ubifrance existe sur la question de l'embauche de V.I.E (voir les pages du site <http://www.ubifrance.fr/vie/volontariat-international-entreprise.asp>). Quelques points méritent d'être signalés. Dans le cadre de l'embauche d'un V.I.E., c'est l'Etat français qui est en contrat avec la personne embauchée et non l'entreprise elle-même. Tout ce que la personne en V.I.E coûtera et qui ne sera pas déjà pris en charge par d'autres (par exemple, la Région) pourra être pris en charge par l'assurance prospection. Un contrat en V.I.E. peut durer de 6 mois à 24 mois au maximum. Cela représente pour l'entreprise une bonne occasion de tester si elle a besoin ou non d'un poste à plein temps pour une fonction exportation. Une mutualisation des besoins de plusieurs entreprises est aussi possible (V.I.E. à temps partagé).

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, Coface rembourse entre 65% et 80% des dépenses éligibles, selon les pays garantis. Dans un second temps, l'entreprise qui bénéficie de l'assurance prospection rembourse Coface. Ce remboursement n'intervient que si l'entreprise a pu générer du chiffre d'affaires. L'intégralité des sommes reçues au titre des indemnités versées par Coface est susceptible de lui être remboursée mais aucun taux d'intérêt n'est appliqué à ces montants. Cela fonctionne donc comme une « avance à retardement » dans la mesure où les frais doivent avoir été engagés pour que Coface les rembourse puis que l'entreprise les rembourse à son tour. Ce type d'avance peut s'étendre sur une période de 1 à 4 années. La période de remboursement par l'entreprise s'étend sur la même période que l'avance plus un an. Un montant est tout de même dû pour l'assurance (la prime) : cela représente 3% du montant annuel garanti.

De 65% à 80% : dans quels cas ?

Pour certains pays, désignés comme « pilotes » par le gouvernement, le remboursement est porté de 65% des dépenses à 80%. Il s'agit : des Etats-Unis, du Japon, de la Russie, de la Chine et de l'Inde.

Comment en bénéficier ?

Pour bénéficier de l'assurance prospection, il faut être une société de droit français, réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 150 millions d'euros, avoir au moins un bilan, vendre des biens ou des services essentiellement français. Coface exige qu'il existe au moins un bilan afin de s'assurer que l'entreprise est dans une situation financière qui lui permet de se lancer dans un projet d'investissement à l'exportation.

Comment financer l'apport initial ?

L'assurance prospection permet de rembourser de 65 à 80% des dépenses engagées éligibles. Il est donc nécessaire de pouvoir engager ces dépenses. Des aides existent pour ce faire.

Le parrainage bancaire

Si un établissement bancaire s'engage à octroyer un prêt pour financer l'action de prospection, l'assurance prospection peut financer les frais d'intérêt de ce prêt. Dans ce cas, Coface verse le montant correspondant directement à l'établissement bancaire. Mais si, comme évoqué précédemment, l'établissement bancaire craint le risque associé à l'opération, l'entreprise ne doit pas hésiter à évoquer la solution du parrainage bancaire auprès de l'Ifcic.

L'avance sur indemnité

Une autre solution permet « d'amorcer la pompe ». Il s'agit de l'avance sur indemnité. Elle a été mise en place il y a 4 ou 5 ans afin d'aider les petites sociétés. Cette avance n'est



accordée qu'aux sociétés dont la pérennité est assurée. Cela signifie que le dossier de demande est étudié de très près. Dans ce cadre, une part de 30% du budget d'assurance prospection (déduction faite de la prime d'assurance) est prêtée tout de suite au lieu du remboursement à échéance d'un an. La prime d'assurance est alors portée de 3% à 5% par an sur l'ensemble de la période de garantie.

L'indemnité intermédiaire

Autre déclinaison de l'assurance prospection sans coût supplémentaire cette fois, l'indemnité intermédiaire. Elle fonctionne sur le même principe que l'assurance prospection mais le remboursement, au lieu d'intervenir à échéance de la première année, intervient en cours d'année sur présentation d'un état des dépenses engagées. Le remboursement intervient donc en deux temps : une fois en cours d'année et une fois en fin d'année. A noter : dans le cadre de la participation à un salon (le Midem par exemple), même si l'entreprise paye sa participation au salon fin 2006 pour un salon qui aura lieu début 2007, le remboursement n'interviendra qu'après la réalisation de l'événement.

Comment déposer une demande ?

Aller sur le site www.coface.fr / service en ligne / assurance prospection... Il est nécessaire de préparer à l'avance un budget prévisionnel précis qui permet de remplir les pages de la demande en ligne correspondante. Il ne faut ni sous-estimer, ni surestimer les besoins nécessaires. Une fois la demande déposée, la plate-forme de gestion accuse réception de la demande dans les 2-3 jours suivants. Le délai d'instruction du dossier à prévoir est de 15 jours à 2 mois suivant la « taille » du dossier.

Quelques conseils pratiques...

Avant de déposer une demande, penser à consulter le site internet de Coface et à téléphoner. Il est possible aussi de faire appel aux « développeurs » Coface qui sont une dizaine en France et qui peuvent venir rencontrer l'entreprise. L'aide du Bureau Export peut aussi être sollicitée. Si l'entreprise se voit refuser un dossier de demande, elle ne doit pas pour autant se décourager. Il ne faut pas hésiter à déposer de nouveau un dossier par la suite. A noter : le dossier de demande d'une entreprise de moins d'un an d'existence ne sera pas accepté.

Le pack@rating (Anne Contet-Warnet, Responsable Partenariats Prescripteurs)

La Coface a constitué et gère la mise à jour de l'une des plus complètes, si ce n'est la plus complète, base de données concernant les sociétés dans le monde. Elle permet de suivre les informations économiques et financières de 50 millions de sociétés dans le monde. Elle couvre plus de 90 pays. La Coface est directement présente (c'est-à-dire au travers de sociétés qui lui appartiennent) dans 59 pays. Grâce à cette énorme base de données mise à jour en permanence (7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 par toutes les agences dans le monde), la Coface est à même de proposer le plus gros moteur de recherche et d'analyse financière jamais mis à disposition de l'ensemble des entreprises. L'utilisation de cet outil et sa mise à disposition, au bénéfice notamment de petites sociétés qui jusqu'à présent ne pouvaient seules avoir accès à ce type d'informations, sont particulièrement favorisées par Internet.

Le pack@rating est un outil permettant de mettre sous surveillance le portefeuille clients et fournisseurs des entreprises utilisatrices (à partir de cette base de données). Le Score@rating permet aux entreprises qui le souhaitent de savoir, par l'intermédiaire de notes de 1 à 10, quel est le risque de dépôt de bilan dans 12 mois de leurs clients et/ou fournisseurs. C'est un outil de gestion et de suivi du risque pour les entreprises utilisatrices adapté à leur propre portefeuille. L'avis de crédit @rating correspond à ce que la Coface garantirait (en euros) sur les sociétés pour lesquelles les entreprises utilisatrices souhaitent



établir une veille. Cet outil interne de la Coface mis à disposition des entreprises sert aussi de base d'information et de travail pour les collaborateurs de la Coface afin d'évaluer les dossiers d'assurance prospection.

A l'heure où la facturation électronique se développe et où les processus de décision tendent à s'accélérer y compris pour les PME, les besoins d'une information rapide et de référence s'accroissent. C'est pourquoi, selon Anne Contet-Warnet, l'investissement à court terme dans un outil de ce type permet une réduction des coûts à moyen terme (réduction du risque). D'autre part, cet outil est aussi celui qui va être utilisé par les établissements bancaires pour émettre un avis sur le projet d'une entreprise au regard de son portefeuille d'activité (clients-fournisseurs).

En pratique, toute entreprise peut faire appel à cet outil. Le nombre minimum de sociétés à inclure dans le portefeuille surveillé est de 25. Il n'existe pas en revanche de limite maximale. Le paiement du service de surveillance proposé par cet outil est fonction du nombre de sociétés incluses dans le portefeuille. Il s'agit d'un abonnement d'un an. Le coût est dégressif en fonction du nombre de sociétés. Au maximum, le coût par société sous surveillance et par an est de 27 euros. Il n'est pas possible d'utiliser l'outil pour une recherche ponctuelle et de payer un service à la demande. En revanche, il n'est pas impossible d'envisager le montage d'un suivi pack@rating en mutualisation au travers du Bureau Export par exemple (il est proposé aux participants de la réunion de réfléchir à la mise en place d'une telle solution et de se rapprocher dans ce cas du Bureau Export).

Il s'agit d'un outil qui évolue en permanence. Concernant le taux de couverture de l'outil par secteur d'activité, il n'existe pas à ce jour d'estimation hormis pour la France, l'Allemagne et le Portugal, mais si une demande de surveillance porte sur une société qui n'est pas encore incluse dans la base, la Coface lance une enquête à son sujet et l'inclut dans la base générale. L'objectif est en effet d'alimenter continuellement la base et d'accroître la couverture que propose l'outil.

Pour les sociétés françaises, à partir du moment où elles sont inscrites au registre du commerce, elles sont référencées dans la base de données et disponibles dans l'outil proposé. Pour les sociétés qui ne publient pas leurs comptes de résultats et leurs bilans, les enquêteurs de la Coface cherchent l'information. En cas de refus de communiquer les informations financières, l'avis émis par la Coface sur la société est « X » ce qui signifie « refus » ou avis défavorable.

Précisions concernant le recouvrement des créances impayées

Pour faire appel à ce service, il suffit de remplir le formulaire de demande en ligne. Le montant demandé en paiement du service sera indiqué en fonction des renseignements fournis (montant indiqué en ligne lui aussi). Il est possible de faire appel à ce service tant pour les créances civiles que pour les créances commerciales. Le montant demandé pour le paiement du service ne sera payé par le demandeur que si la créance est recouvrée.



Pour en savoir plus...

Ifcic

www.ifcic.fr

Mathieu de Seauve

Directeur crédits aux entreprises

deseauve@ifcic.fr – 01 53 64 55 70

Coface

www.coface.com

Caroline Wood

Directeur régional développement procédures publiques

caroline_wood@coface.com – 01 47 52 43 33

Anne Contet-Warnet

Responsable partenariats prescripteurs

anne_contet-warnet@coface.com – 01 49 02 10 03

Bureau Export de la musique française à Paris

www.french-music.org

Cécile Hambye

cecile.h@french-music.org – 01 49 29 52 17

CNV

www.cnv.fr

Pierrette Cazorla

pierrette.cazorla@cnv.fr – 01 56 69 11 45





Bureau Export de la Musique Française à Paris
2 rue de la Roquette - Passage du Cheval Blanc, Escalier Avril 75011 Paris
Téléphone : 01 49 29 52 10 – Télécopie : 01 49 29 52 24
burex@french-music.org – www.french-music.org



Centre National de la Chanson, des Variétés et du Jazz
9 boulevard des Batignolles 75008 Paris
Téléphone : 01 56 69 11 30 – Télécopie : 01 53 75 45 61
info@cnv.fr – www.cnv.fr