





2022年當然會以戰爭為標誌。烏克蘭一場具有全球影響的衝突，特別是在國際貿易方面。原材料緊張，特別是能源價格飛漲，企業在2022年的供應方面遭受了幾次重大衝擊。儘管面臨困難，出口公司的數量仍保持在良好水平。

因此，2022年第三季度的出口量為144,000人，與2021年同期相比略有增加。這一數字使法國在商品和服務出口國中保持第六位。法國的一些出口行業，如農產品（+28%）和紡織品（+30%）設法鞏固了其出口水平。最小的結構也沒有被排除在外，因為根據Bpifrance的數據，超過90%的出口公司都是初創企業、中小企業和外商投資企業。這些結構構成了法國經濟的水泥，因此可以使其收入來源多樣化，並減少對法國市場的依賴。一些行業已經能夠在國際上發展：建築、基礎設施和綠色能源行業就是這樣。此外，法國公司在海外的設立仍在繼續。在這些機構最受歡迎的地區中，歐洲（西班牙、荷蘭和意大利處於領先地位）和北美（主要是美國）佔據主導地位，並繼續吸引著越來越多的公司。

然而，國際發展仍然是一個棘手的過程，因為每年有近30,000家VSE和中小企業停止出口活動。國家和產品的適用性、融資尋求、匯率風險管理甚至文化和語言障礙都是成功實施需要考慮的因素。此外，Caisse d'Epargne及其合作夥伴每天與公司和投資者合作，幫助他們啟動、發展進出口活動並支持他們在國外設立公司的計劃。

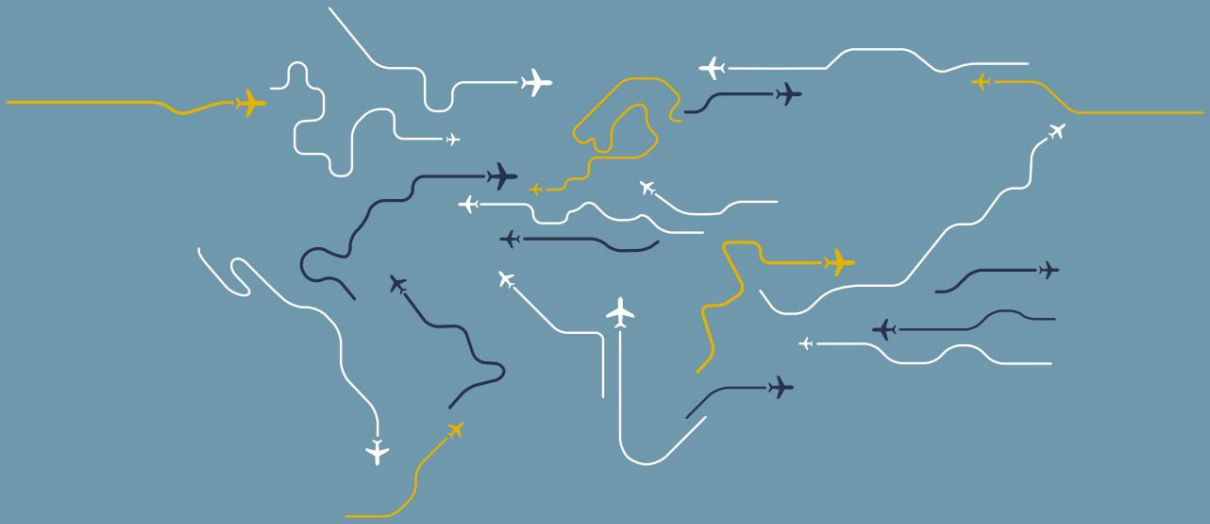
我們的目標很簡單：加速您的國際化發展，參與市場研究，找到最活躍的市場和銷售渠道，考慮當地文化，從而最大限度地提高您的成功機會。我們在項目的所有階段都會陪伴您。在本白皮書中，您將找到為您的實施項目提供支持的意見、推薦和專家評價。球現在就在你的場上，所以勇敢地去爭取吧！



弗雷德里克·科梅羅瓦
業務市場總監，
BPCE的Caisses d'Epargne網絡的製度、創新和SSE

1/ https://medias.vie-publique.fr/data_storage_s3/rapport/pdf/288155.pdf

啟動/PME/ETI： 海外創業如何成功？



每年超過50,000人開始出口商品和服務或在世界各地開設子公司。必須說，對於尋求增長的大膽企業家來說，國際開放是其業務發展的主要槓桿之一。在全球化時代，法國人確實從世界四個角落購買產品……反之亦然。因此，國際化帶來了新的商業機會、新的市場、新的消費者。“全球化”思維擴大了市場：正如Bpifrance指出的那樣，2021年，法國人口占全球的0.8%，GDP佔全球的2.6%。顯然，您99.2%的潛在客戶都位於法國境外！

然而，成功實施之路並不平坦。監管、健康和行政障礙阻礙了近65%的公司踏上冒險之旅。因此，讓自己周圍有一個值得信賴的合作夥伴是關鍵的一步。這就是為什麼Caisse d'Epargne提供專家和全方位的服務來支持公司的國際發展（進出口）和在國外建立公司。

簡

01

海外設立的先決條件

第5頁

02

建立什麼樣的法律結構？

第8頁

03

Caisse d'Épargne，出現在您建立頁
面的每個階段。10

04

國際成功故事：向 Bastien
Oggeri、Olivier Maillet 提出 5 個問題，
和雅克·萊卡

第14頁



— 01 的先決條件 國際化設立

無論是增加營業額、提高知名度還是將自己定位於利基市場，其活動國際化並在海外立足都是真正的發展槓桿。

然而，一些公司不願意啟動，因為行政程序對於外行來說可能看起來很複雜。

此外，這裡還有一些在國際上推出的關鍵基準。

1. 陪伴

與普遍看法相反，國際化不僅僅涉及跨國公司。事實上，近 95% 的出口公司都是中小企業和外商投資企業，但與大型集團相比，這些結構的投資能力較低。幸運的是，許多公共或私人組織為公司提供培訓、建議和解決方案，以幫助其國際化發展（海外勘探、出口、設立等）。

→ 要獲得有針對性的建議，請聯繫適當的組織（許多是互補的），例如 Bpifrance、Coface 或銀行機構，例如 Caisse d'Épargne。



“著手征服國外市場是增長的巨大槓桿，但如果果不滿足某些先決條件，很快就會變得危險。”

對您希望出口的產品進行全面診斷並確定您公司的資源、技能和弱點至關重要。此診斷有助於確定開始的行動計劃。»



Adélia Dos Santos，
法蘭西島儲蓄銀行國際部經理。

2. 評估您的入門能力

即使在不可避免的、必要的市場研究之前，征服國外新客戶也會經歷一個反省階段。



出現幾個問題：

- 我的生意準備好了嗎？
- 是否能夠提高產量，在質量和競爭力方面保持領先地位？
- 我是否擁有能夠應對出口挑戰以及管理所涉及的行政複雜性的人力資源？
- 我的財務狀況允許我進行足夠的投資嗎？



“對於一家在海外擴張的公司來說，考慮一個明確的戰略並在制定戰略後得到良好的支持非常重要。此外，公司必須要有耐心。當然，想要產生短期投資回報率很誘人，但有時可能需要時間。世界每個地區都有其文化特性需要考慮。”



奧利弗·文森特，
Bpifrance 出口部執行總監

除了這些問題之外，對其產品及其優勢的檢查也特別有用。確實有必要將其核心業務和技術轉移到另一個領域。在這種情況下，進行出口診斷至關重要。

後者還將能夠發現國際發展的槓桿並在此過程中為公司提供支持。



3. 制定您的報價

如果綠燈亮了，就可以開始市場調查。然而，在國際發展的背景下，它可能會變得複雜。某些目標市場數據或分析可能很難找到。

然後是監管、地理和商業壁壘的細節，同時也不要忘記競爭環境和當地做法。

然而，這些分析和當地的具體情況對於開發其國際產品至關重要。Bpifrance Export 等組織在這些程序中為企業家提供支持，並向他們通報行政負擔、審批程序和分銷渠道的特殊性。

4. 準備勘探、銷售和交付

此步驟需要充分了解目標市場的特殊性。為此，建議了解公司希望設立的國家的物流、法律和稅務手續。銷售渠道也很重要，因為有些人喜歡直銷，而另一些人則必須通過中間商。無論是其中之一，投資努力仍然至關重要。



“Bpifrance 的活動主要集中在兩個方面。一方面，我們將為企業發揮諮詢和支持作用，支持他們在海外設立辦事處。另一方面，我們也為這些公司扮演融資者的角色。其中一個組件離不開另一個組件。”



奧利弗·文森特，
Bpifrance 出口部執行總監



“盡快讓你的銀行合作夥伴參與冒險，特別是在保證方面，以防止短信對你不利。放眼全球，從所有實際角度思考您的項目：

產能、人力資源、融資……”



Pablo d'Haeseleer, Caisse d'Epargne
CEPAC 通量和國際主管

5. 確保您的發展

這意味著您身邊有合適的人，並有 Bpifrance 及其銀行合作夥伴的陪伴。事實上，有必要考慮針對外國客戶的破產購買信用保險，並尋找在發生破產時激活的保險。

+ Bpifrance 通過專門的系統支持中小企業和出口貿易機構的國際項目，特別是在海外設立子公司。除瞭如何建立良好的建議之外，公司必須能夠確保其投資並保護自己免受子公司倒閉的風險。得益於國際項目的擔保，法國公司可以確保其在國外子公司的股權出資，無論是在創建、加強現有子公司甚至是外部增長方面。

作為法國出口團隊的核心，Bpifrance 提供適當的應對措施來支持法國公司的國際化，特別是：

- 投資跨境基金，在法國和國際上其他國家之間提供跨戰略。
- 對海外、泛歐和北美創新資本基金的投資，特別是按照技術生態系統的邏輯和開放創新的邏輯進行投資。
- 阿威羅基金框架內專門針對非洲大陸的資本投資基金的股權投資。 »

02 建立什麼樣的法律架構？

來自 Pramex International 的建議。

一旦目標確定，就有必要找出最適合其目標的法律結構。

桌面上有四種選擇。

1. 分行

該子公司由母公司控股（至少 50%），但在法律上保持獨立。

它有自己的企業名稱和法人資格，並擁有其經營所在國的國籍。

從稅收角度來看：子公司具有財政自主權，這意味著它具有獨立的納稅人格。因此，其收入不在法國征稅，而是遵守東道國的稅收制度。值得注意的是，設立子公司需要簽訂轉讓定價協議。



+ **Pramex International**（BPCE 集團旗下 Caisse d'Épargne 和 Banque Populaire 網絡的子公司）的任務是為企業領導者的國際擴張項目提供建議和支持。為此，該實體依靠兩個強大的支柱：一個由遍布 13 個國家的 17 個辦事處組成的綜合網絡，由 120 多名多元文化顧問組成，以及一個位於法國的顧問網絡，靠近公司，掌握區域經濟結構的知識。

Pramex International 為作為直接投資項目（有機增長）一部分的海外設立提供所有運營方面的建議，包括根據設立國當地規則創建交鑰匙子公司以及協助日常管理（會計、人力資源、法律、行政）。Pramex International 還支持其客戶的國際收購項目（外部增長）：目標的確定和資格、交易的方法、估值和談判。》



六大理由

在國外開設子公司：

- 拉近與客戶的距離
- 適當招募
- 自主獨立，完全控制子公司
- 成本控制，靈活的投資分期
- 更好的本地風險管理
- 連續且不太突然的過程

要避免的錯誤：

- 誤判競爭
- 長得太快
- 招募投資不足的員工

2、直接設立的分支機構

設立分支機構通常是監管需要的結果。該業務與母公司相同，但它是一家二級機構，是法國公司在海外的延伸。它代表母公司行事，因此不具有法人資格。

從稅收角度來看：當分支機構在國外設立時，它作為一個單獨的財務實體單獨納稅。其利潤在其設立國徵稅，因此原則上不能從法國業績中扣除外國分支機構的赤字。但是，請記住注意國家之間稅收協定的適用。

43,600 家
法國子公司遍
布全球

3、代表處

也稱為聯絡處，這是一種允許公司派代表的結構。其監管框架非常寬鬆，所需辦理的手續也減少了。事實上，這種類型的機構不能開展需要開具發票的商業活動。

一般來說，這種類型的結構特別適用於測試和分析企業市場。

從稅務角度來看：代表處無需記賬，無需繳納公司稅或增值稅，因為它不直接提供任何服務。

4、合資或間接設立

合資企業的原則是在東道國設立合夥企業。

它是兩個或多個夥伴公司在國際經濟合作框架內建立的協議。兩家公司之間的協議可以是合同性的，這意味著雙方可以通過規定其不是公司性質的協會來排除任何連帶責任。相反，他們也可以選擇更多地分擔風險。

從稅收角度來看：每個合夥人根據其成立地的稅法對其利潤份額納稅。43,600 家法國子公司遍布全球。

03 Caisse d'Épargne, 存在於您 成立的每個階段

1. 各地區的专业知識

Caisse d'Épargne 擁有遍布法國本土和 DOM-TOM 的 110 多個商業中心以及 30 名國際業務經理，每天為企業家的設立項目提供支持。這種接近讓企業家能夠更好地了解環境和發展前景。

因此，所有支持決定都盡可能貼近他們的願望。這些知識使得快速、可靠地感知風險成為可能。例如，跟單信用證可以在 48 小時內開立，批准由當地每個儲蓄銀行的級別決定。此外，國際業務經理的作用超越了傳統的建議，通過適當的服務滿足需求。這些具有真正的支持、建議甚至培訓作用。



“讓自己身邊有一個可靠且有能力的合作夥伴是成功實施和利用可用機會的關鍵。”



迭戈·達卡雷特，
Pramex International
西班牙公司董事總經理

2. 世界各地動員的團隊

對於希望在國外創建和管理子公司的公司，Caisse d'Épargne 的國際業務經理尤其依賴於在全球設有 30 多個辦事處的 Pramex International 和 Natixis。足以最好地支持經理和財務總監成功實施項目。每年，超過 1,000 家中小企業和 ETI 在 BPCE 集團中找到值得信賴的合作夥伴，通過對外國子公司的管理和重組的完美控制來加速、確保和維持投資。

從實施策略的製定到交易安全系統的實施，包括風險分析，Caisse d'Épargne 及其合作夥伴的服務涵蓋您的所有需求：

- 協助設立海外子公司
- 實施國際轉讓或收購業務
- 行政、會計、稅務和財務管理
- 確保付款安全
- 貨幣風險對沖
- 為大額出口合同提供國際擔保

3. 出口專用解決方案

+ 海外子公司的創建和管理

會計、稅務和當地勞動法方面的支持。在併購方面尋找外部增長目標。

+ 預融資

出口預融資信貸是一種短期現金信貸，為因投資而產生的現金需求提供資金。出口預融資旨在為公司出口市場的生產週期提供融資：購買、製造商品和提供完成市場所需的服務，出口預融資以商業出口合同為基礎。



+ 預付貨幣以資助交易

外幣預付款是針對出口發票金額提供的現金預付款，由外國客戶付款償還。這使得可以為與授予的付款期限相關的現金流差額提供高達 100% 的融資，並完全承擔以計價貨幣發放貸款時所面臨的匯率風險。此外，如果借入的貨幣利率低於歐元利率，則與歐元貸款相比可以節省資金，並且可以將貸款期限調整為外國客戶付款的生效日期。



“發展出口是企業重要的增長動力，也是創新的動力。確保運營安

全很重要，但最重要的是要解決國際上遇到的許多問題（收入安

全、融資、貨幣、地點等）。

Caisse d'Epargne 的國際報價構成了與國際業務經理一起進入與出口相關的許多主題的獨特途徑，這些經理按地區和人員規模的團隊來處理交易。》



薩布麗娜·比頓·貝克特爾，
Caisses d'Epargne 網絡 BPCE 國際發展主管

+ 跟單信用證

確保您的交易安全

跟單信用證或“信用證”是專業人士用於確保國際交易安全的一種付款方式。在跟單信用證框架內列出和提交的出口單據符合要求或進口商取消保留的情況下，它還可以作為銀行擔保，保護賣方及其客戶。根據受益人的國家和國家風險，商業談判中可能需要對跟單信用證進行保兌。在這種情況下，請詢問您的 Caisse d'Epargne 國際業務經理，了解所有確認能力。

+ 備用信用證

以保證付款

這是一份可用於進出口的跟單擔保，涵蓋其公司：

- 商業交易不付款的風險，
- 合同義務履行不佳或不履行的風險。

具體而言，備用信用證允許出口商確保銷售，進口商為其賣方提供付款擔保。

+ 市場保障

如果響應招標，是否發放投標保證金、押金退還、良好表現、滯留豁免

+ 紀錄片折扣

作為一種靈活且經濟的支付方式

跟單匯款（或跟單託收）是指賣方讓銀行根據單據的交付收取買方所欠的金額。僅在付款或承兌匯票後才將單據提供給買方。在後一種情況下，匯票可以由銀行背書，這為賣方提供了更大的付款安全性。



管理貨幣波動固有的風險

貨幣波動會對您的交易保證金產生重大影響。

Caisse d'Epargne 為其商業客戶提供：

→ 簡單、快速、安全地處理外匯交易的門戶。

無論您身在何處，無需預先安裝任何程序，Caisse d'Epargne 都會為您提供一個專門用於外匯交易的網站，讓您可以在幾秒鐘內完全獨立地下訂單。操作的驗證是通過立即發送確認來進行的。然後，您就可以獲得連接和執行的操作的歷史記錄。您還可以實時查詢外匯市場的價格並配置您的合作者對門戶各種功能的訪問：

→ 為客戶提供 Natixis CIB 交易室的個性化訪問權限
ETI（需事先認證）

進入 Natixis CIB 交易室意味著受益於：

→ 專業的銷售和工程團隊，對客戶問題有深入的了解

→ 通過模擬工具管理除歐元以外的投資以及對沖交易或金融匯率風險的全球方法

→ 適合每種需求的高效創新解決方案

→ 監控客戶投資組合和重組戰略建議。



04 國際成功案例：

向InnovaFeed 聯合創始人Bastien Oggeri提出五個問題。

InnovaFeed 是一家銷售源自昆蟲的動物營養成分的公司。

1 您的國際目標是什麼？

InnovaFeed 一直對國際部署抱有強烈的雄心，特別是在歐洲、北美和東南亞。我們的目標是到 2030 年建立超過 10 個生產基地，首先是在美國，我們宣布與農工業領導者 ADM 合作在伊利諾伊州迪凱特建設第三個生產基地。該工廠的產能是我們位於法國北部的工業基地的四倍，於 2020 年 10 月落成。它將與 ADM 運營的世界上最大的玉米加工基地位於同一地點。

2 Caisse d'Épargne 對您有何幫助？ 您從哪些優惠和服務中受益？

對於我們在美國設立的項目，我們得到了 BPCE 集團子公司、國際投資諮詢專家 Pramex International 的支持。因此，Pramex International 指導我們選擇實體結構和要設立的公司類型，讓我們與當地專門從事公司法、財務和稅務的律師聯繫，以便為我們未來的美國子公司驗證最有效的組織方案。法國上法蘭西儲蓄銀行 (Caisse d'Épargne Hauts-de-France) 則幫助我們找到了最適合在美國建設工廠的融資機制。

3 你的結果是什麼？

得益於 Pramex International 的專業知識，法律框架和美國附屬票據結構已得到驗證。多年來，Caisse d'Épargne 一直為我們在法國的銀行融資提供支持。

4 你一直陪伴著嗎？

Caisse d'Épargne 從一開始就與我們合作，支持 InnovaFeed 所有項目的開發。作為我們美國子公司發展的一部分，Pramex International 繼續在許多組織、行政、會計和稅務問題上為我們提供支持。

5 您會給希望出口的公司什麼建議？

我建議他們與可靠的合作夥伴一起開展國際擴張項目，並製定上游實體創建的法律問題，預測稅收影響，並與當地顧問和專家建立適當的聯繫。



巴斯蒂安·奧格
創新飼料聯合創始人



向ProtectECRAN 首席執行官Olivier Mailet提出五個問題諾曼公司 ProtectECRAN 生產用於屏幕和触摸表面的保護膜，可防止病毒和細菌。

1 你們的國際戰略是什麼？

我們的國際戰略覆蓋歐洲和美國。四年前，我們的業務仍是一片空白，我們希望從支持中受益，使我們能夠接觸到大量受眾。我們很快就想擴展到法國和歐洲邊界之外，進入美國市場，這個市場更大，也更有吸引力。我們意識到，市場更容易接受創新和我們提供的產品，這在一定程度上要歸功於 Pramex International。我認為一個成功的企業是一個不把自己鎖在自己邊界裡的企業。

2 Caisse d'Epargne 對您有何幫助？ 您從哪些優惠和服務中受益？

我們是 Bpifrance 法國出口團隊動態出口小組的成員。我們已經與律師、會計師採取了措施，並在那里呆了幾個星期，包括在底特律。此後，我遇到了諾曼底銀行的蒂埃里·納瓦雷特 (Thierry Navarrete)，他向我介紹了子公司 Pramex International 的服務，該服務滿足了我們的所有需求，最重要的是，使我們能夠從一站式服務中受益。這對我們來說至關重要，因為它節省了時間，而這確實是戰爭的動力。



奧利維爾·馬萊特，
保護ECRAN首席執行官



3 結果如何？

我們立即看到了結果。首先，我們能夠創建我們的子公司；在法律和稅務層面上，然後，我們開始在諾曼底儲蓄銀行開設合作銀行賬戶。最後，我們在現場開設了總部和辦事處。我們處於一個信任的環境中，在所有這些領域，我們都受益於關鍵領域的支持。

4 你一直陪伴著嗎？

我們仍然每天在業務發展方面得到法國商務投資局 (Business France) 的支持，在稅務方面得到 Pramex international 的支持。它們讓我們逐步了解一個肯定是統一的市場，有美元和共同語言，但美國各州的稅收可能有所不同。Pramex International 幫助我們對此保持特別警惕。

5 您會給希望出口的公司什麼建議？

首先，我建議他們提前做好準備；在沒有銀行作為利益相關者的情況下，不要開展國際擴張項目。我還建議他們密切關注可能向他們提供的任何反饋和建議。最後，我認為實地考察非常重要，這樣才能對我們將要開展的市場有一個非常全面的了解。

向Axxès 秘書長雅克·萊卡 (Jacques Leca)提出的五個問題Axxès 是歐洲重型貨車電子不停車收費領域的專家，使重型貨車能夠更輕鬆地在整個歐洲流通。

1 你們的國際戰略是什麼？

我們在 Axxès 的擴張戰略主要集中在東歐市場，尤其是波蘭和德國兩個國家。波蘭，因為它擁有歐洲最大的公路運輸車隊；而德國，因為在歐洲範圍內，這個國家每年收取的通行費最高。

因此，我們在這兩個國家分別開設了 Axxès 分支機構。

2 Caisse d'Epargne 對您有何幫助？您從哪些優惠和服務中受益？

Caisse d'Epargne de Rhône Alpes 從我們成立之初就一直支持我們，我們與他們在許多主題上進行合作。當我們與業務經理 Grégory Blanc 談論我們的開發項目時，他向我們介紹了所提供的所有服務，特別是 Pramex International 的服務。

3 結果如何？

Pramex International 在與創建德國和波蘭子公司相關的一切方面為我們提供支持，特別是會計和法律方面。我們從所提供的整個解決方案中受益。

4 你一直陪伴著嗎？

我們與 Caisse d'Epargne de Rhône Alpes 和 Pramex International 的關係旨在建立持久的關係，他們將繼續在會計、勞動法、社會宣言等問題上為我們提供支持。所有這些都旨在隨著時間的推移而持續下去，並使我們的團隊能夠專注於戰爭的根源，即在這些國家與我們的客戶簽訂合同。

5 您會給希望出口的公司什麼建議？

對於一家法國公司來說，Pramex International 的解決方案是完全適應的。一方面有講法語的人作為對話者，另一方面有熟悉每個國家具體情況的人，這是一個很大的優勢。此外，如果您有任何問題，請隨時向團隊提出。

我們可能會根據對國內市場的了解而做出假設，結果可能是錯誤的。如果我舉一個發生在 Axxès 身上的非常具體的例子，我們報銷員工專業費用的方式在德國與法國或波蘭是不一樣的。這看起來似乎是一個細節，但如果您事先了解這些特殊性，可以節省時間和精力。



雅克·萊卡
(Jacques Leca) Axxès 秘書長



LE MOCI



bpifrance

