

# WSN ACADEMY



## AMBITIONS INTERNATIONALES : LES SOLUTIONS DE BPIFRANCE POUR LA RÉUSSITE DES ENTREPRISES FRANÇAISES

PRÉSENTÉ PAR



**Marceau Danjon**  
*Chargé d'affaires international*



**Inès Ennaifer**  
*Responsable développement export*

**01 IDENTIFIER UN MARCHÉ CIBLE**

**02 CONSTRUIRE SA STRATÉGIE EXPORT**

**03 PROSPECTER SUR ZONE**

**04 ASSURER SA RÉUSSITE INTERNATIONALE**



# 01 IDENTIFIER UN MARCHÉ CIBLE

# DIAGNOSTIC BUSINESS INTERNATIONAL



## OBJECTIF

Valider la **pertinence d'un marché** selon l'activité de l'entreprise

**Préparer** l'entreprise à rencontrer les prospects

Identifier et qualifier entre **6 et 10 cibles** sur zone

## CIBLES

Start-up, PME et ETI françaises

**Tous secteurs hors négoce international et sourcing**

**CA > 1,5 M€**

## TARIFS

Tarif PME : **4 000 € HT** après subvention Bpifrance de 47,7 %

Tarif ETI : **7 650 € HT** sans subvention Bpifrance

## SPECIFICITES

Durée d'exécution de **3 mois**  
**2 DBI** par an et par SIREN

51 pays



**bpifrance**



# 02 CONSTRUIRE SA STRATEGIE EXPORT

# PROGRAMME ACCELERATEUR : PROPULSEUR EXPORT



## CONSEIL

**13 jours de conseil individuels** exécutés par le binôme Responsable Conseil Bpifrance et un consultant externe habilité

## UNIVERSITE

**6 journées de formation thématiques** avec Formatex

Définir sa stratégie export, piloter et financer son développement, gérer les risques à l'international

## MISE EN RESEAU

**Réel esprit de promotion**

**Accès facilité** aux offres de Bpifrance et des partenaires de la Team France Export

Off-boarding pour déterminer un **plan d'actions**

## MODALITES

Programme de 12 mois - lancement le 17 février 2026

Tarif : **12 900 € HT** (post subvention de 50 % par Bpifrance soit un coût total de 25 900 € HT)

**CA > 2 M €**

# CULTUR'EXPORT USA



## PROGRAMME SUR 12 MOIS

**Accompagnement individuel**  
: 50 heures de coaching

**Accompagnement collectif :**  
4 workshops de 2 jours

**Immersions internationales :**  
2 déplacements sur zone

## TARIFS

**12 000 € HT** par entreprise (hors  
frais de déplacement /  
hébergement)

**Coût global du programme :** 48  
000 € HT (prise en charge  
Bpifrance et France 2030 de 36  
000 € HT)

## SPECIFICITES

Secteurs :

Musique, spectacle vivant, arts  
visuels, métiers d'arts, jeux vidéo,  
musée et patrimoine, cinéma,  
audiovisuel, design, architecture,  
livre / presse / communication,  
création de mode



# 03 PROSPECTER SUR ZONE



# ASSURANCE PROSPECTION



## OBJECTIF

Financer ses **besoins de prospection** tout en s'assurant contre le risque d'échec commercial

**Avance remboursable en fonction du CA réalisé sur la zone concernée**

## CIBLES

Start-up, PME et ETI françaises

**Tous secteurs hors négoce international**

CA < 500 M€

## MODALITES

Budget minimum : **30K€**

Dans la limite des **fonds propres**

50 % de l'avance versé à la signature

## DUREE

Jusqu'à **3 ans de prospection**

Puis remboursement sur 3 ou 4 ans

# PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL



## OBJECTIF

**Préparation des dirigeants**  
aux zones ciblées

**Rendez-vous B2B**

Immersions et visites  
sectorielles

Événements institutionnels

## CIBLES

Start-up,  
PME et ETI  
françaises

**Tous secteurs hors négoce**  
**international et sourcing**

Conditions particulières de taille  
et de secteur en fonction des  
parcours

## TARIFS

Tarification différenciée  
selon les tailles  
d'entreprise (Start-Up,  
PME, ETI, GE)

**BADGE PLATINUM SXSW  
2026**

## **IMMERSION SUR ZONE**

Programme de conférences,  
rencontres fonds et corporate,  
rendez-vous French Touch

**IMMERSION SXSW  
13 AU 17 MARS 2026**

**EN PRESENCE DE  
NICOLAS DUFOURCQ,  
DIRECTEUR GENERAL DE  
BPIFRANCE**

**SXSW** 

**SEMINAIRES DE  
PREPARATION ET DE  
DEBRIEF**

## **MODALITES**

Industries Culturelles et Créatives,  
Tourisme, Sport

5 000 € HT + options RDVs B2B ( +  
1500 € HT / participant)

**bpifrance**





# 04 ASSURER SA REUSSITE INTERNATIONALE

# ASSURANCE CHANGE



## OBJECTIF

Assurer vos exportations en devises pour **neutraliser le risque de fluctuation des taux de change**

## CIBLES

PME et ETI françaises

Exportateurs et sous-traitants français

**Part française** minimale de 20 %

## MODALITES

**Négociation :**  
blocage du taux dès la remise de l'offre

**Multicommande :**  
taux bloqué sur 12 mois et applicable à chaque nouvelle commande

# ASSURANCE-CREDIT



## OBJECTIF

Couvrir contre le **risque d'interruption ou de non-paiement** de mon contrat export avec un acheteur étranger

Sur des biens **amortissables et consommables**

## CIBLES

PME, ETI et grands groupes français

**Part française** minimale de 20 % dans le contrat commercial

## DUREE

**Assurance crédit court terme :**  
contrats < 24 mois

Ou pour tous les contrats de 2 à 15 ans

## SPECIFICITES

Tous montants

Toutes devises fortes

Quotité garantie :  
grands groupes 95 %, PME et ETI 100 %

# MERCI !

[wsn-academy@wsn.community](mailto:wsn-academy@wsn.community)



Votre avis nous intéresse !