

# WSN ACADEMY

Learn  
Grow  
Innovate

bpifrance



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

PRÉSENTÉ PAR



Marceau Danjon  
*Chargé d'affaires international*



Inès Ennaifer  
*Responsable développement export*

**01 IDENTIFIER UN MARCHE CIBLE**

**02 CONSTRUIRE SA STRATEGIE EXPORT**

**03 PROSPECTER SUR ZONE**

**04 ASSURER SA REUSSITE INTERNATIONALE**



# 01 IDENTIFIER UN MARCHÉ CIBLE

# DIAGNOSTIC BUSINESS INTERNATIONAL

bpi**france**



## 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



# 02 CONSTRUIRE SA STRATEGIE EXPORT

# PORGRAMME 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 €**

## 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 :

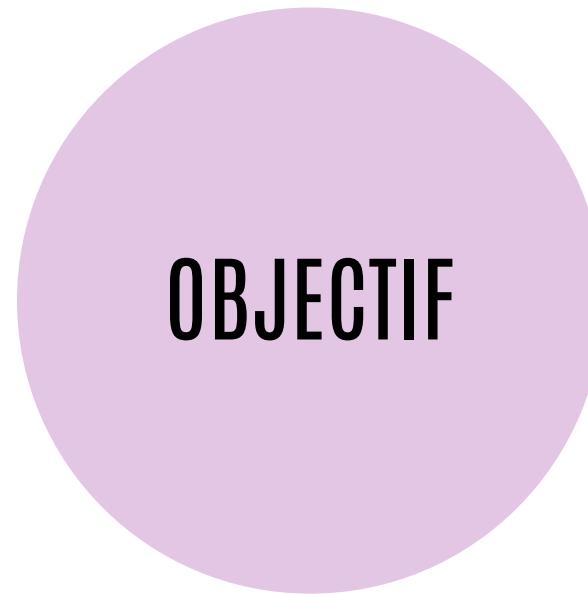
Musique, spectacle vivant, arts  
visuels, métiers d'arts, jeux vidéo,  
musée et patrimoine, cinéma,  
audiovisuel, design, architecture,  
livre / presse / communication,  
création de mode



# 03 PROSPECTER SUR ZONE

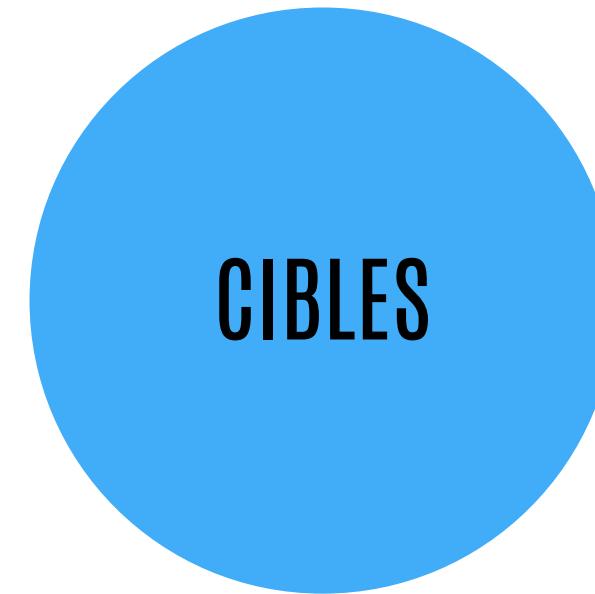
# ASSURANCE PROSPECTION

**bpifrance**



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

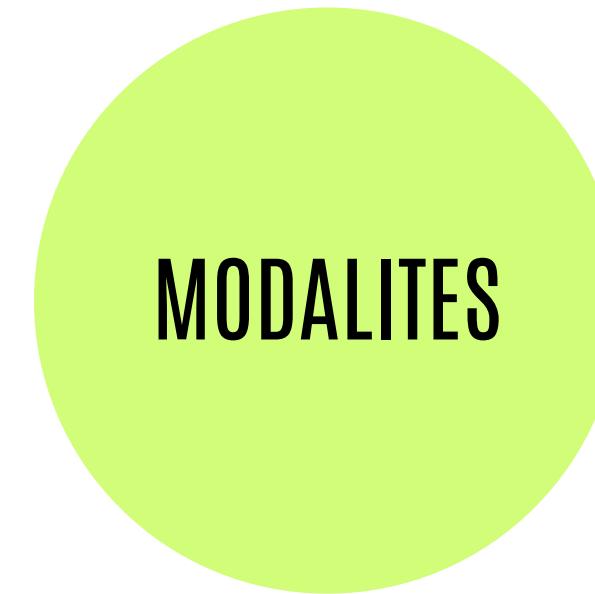
**Avance remboursable en fonction du CA réalisé sur la zone concernée**



Start-up,  
PME et ETI  
françaises

**Tous secteurs hors négoce international**

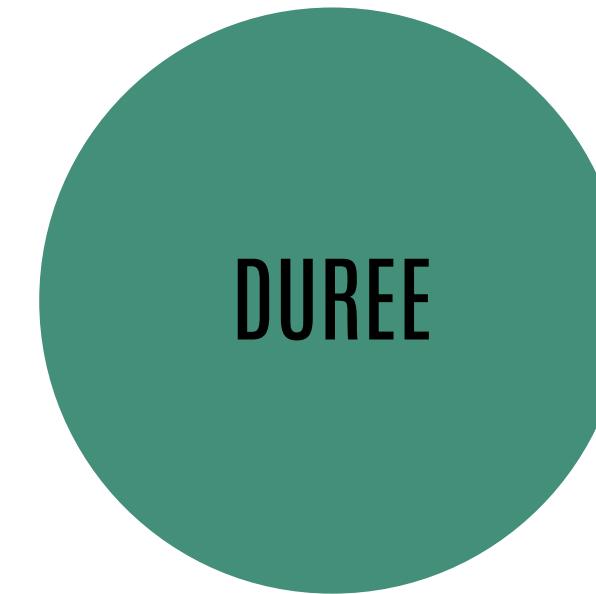
CA < 500 M€



Budget minimum :  
**30K€**

Dans la limite des **fonds propres**

50 % de l'avance versé  
à la signature



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

SEMINAIRES DE  
PREPARATION ET DE  
DEBRIEF

## IMMERSION SUR ZONE

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

## MODALITES

Industries Culturelles et Créatives,  
Tourisme, Sport

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

**IMMERSION SXSW  
13 AU 17 MARS 2026**  
**EN PRESENCE DE**  
**NICOLAS DUFOURCQ,**  
**DIRECTEUR GENERAL DE**  
**BPIFRANCE**

**SXSW®**

**bpifrance**





# 04 ASSURER SA REUSSITE INTERNATIONALE

# ASSURANCE CHANGE

**bpifrance**



## 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

bpifrance



## 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 %

# WSN ACADEMY

Learn  
Grow  
Innovate

# MERCI !

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



Votre avis nous intéresse !