

# Les soutiens financiers publics à l'exportation

*Colin DIEUDONNÉ*

*Développement des Garanties Publiques*

*Vincent HERVIER*

*Chambre des Métiers et de l'Artisanat*

# Sommaire

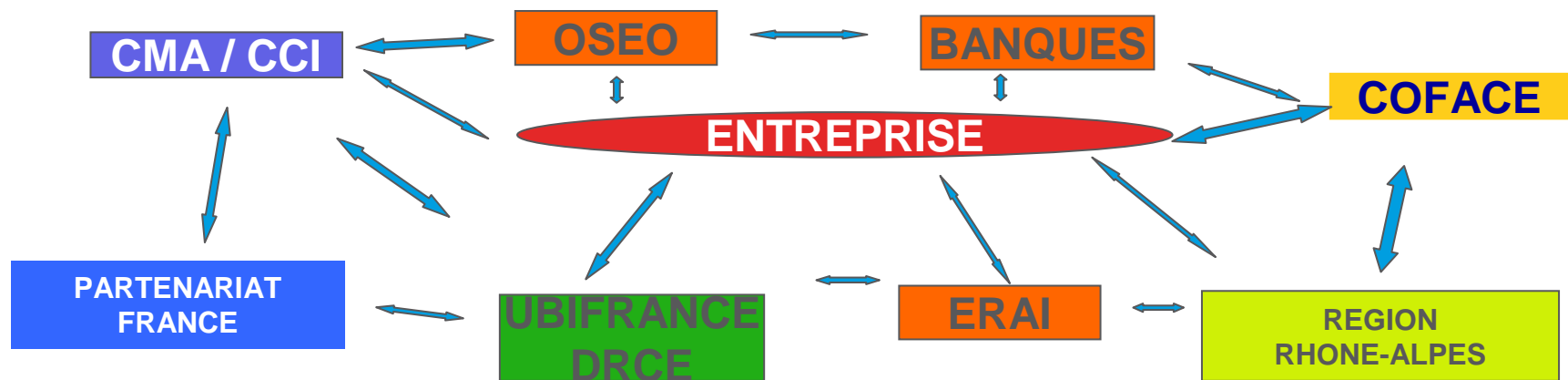
Quels soutiens financiers pour...

- Définir ma stratégie export
- Prospecter
- Recruter, financer mon développement export
- Investir et m'implanter à l'étranger

# Dispositif public de soutien à l'export

Réseau d'appui	<b>ADE</b>	<b>IDéclic Stratégie</b>	<b>Ass.crédit</b>	<b>Implantis</b>
Pays cibles	Sidex Bureaux Presse	VIE	<b>moyen terme</b>	<b>PPE/CDI</b>
Valid export	<b>AP Coface</b>	Crédit d'impôt	<b>Garanties change</b>	<b>Garantie</b>
Objectif export	Groupements Actions collectives	Exonération IR	<b>Risque Exp. caution/préfi</b>	<b>investissement FASEP Garantie</b>

INFORMATION      PROSPECTION      RECRUTEMENT      GARANTIE et FINANCEMENT      IMPLANTATION



## Nouveaux exportateurs / ADE

**Objectif** : Permettre aux nouveaux exportateurs de bénéficier de conseils et d'une aide pour démarrer à l'export

**Phase 1 : Réflexion stratégique et élaboration d'un plan d'action**

**Phase 2 : ADE – Aide au déploiement export**

**Subvention pour la mise en œuvre du plan d'action**

- 50% des dépenses éligibles, aide plafonnée à 5000 €
- dépenses éligibles : frais de participation à un salon, déplacements, frais de communication, frais de formation complémentaire (langue...).
- règlement sur présentation des justificatifs (actions engagées sur 1 an)

**Bénéficiaires**

PME rhônalpines ayant peu ou pas exporté :

- le CA export de l'entreprise doit représenter moins de 15% du CA total
- n'ayant bénéficié d'aucune autre aide export au préalable

## L'assurance prospection

- Fonctionnement
- Dépenses garanties
- Modalités de soutien de trésorerie

- **Objectif**

- **garantir les entreprises françaises contre le risque d'insuccès de leur prospection commerciale export**
  - actions ponctuelles telles que salons ou colloques agréés
  - programmes structurés de prospection d'un ou plusieurs pays
- **soutien de trésorerie**

- **Principe**

- **Prise en charge d'une partie des dépenses exposées dans la limite d'un budget préalablement accepté, pendant une période de 1 à 4 ans**
- **moyennant une prime de 2 % du budget annuel garanti**
- **remboursable en cas de succès // facturation sur les pays ciblés, pendant n + 1 années garanties**

- **Eligibilité**

- CA  $\leq$  500 MEUR
- Fonds propres positifs
- 1 à 3 bilans
- Au moins 20% de part française / pas négoce international pur
- UE : max. 3 ans et 150 KEUR par an

- **Le soutien de trésorerie**

- Avance sur indemnité à hauteur de 50% de la QG (CA  $\leq$  1,5 M€ ou entreprises innovantes)
- Indemnité intermédiaire (budget annuel  $\leq$  100 K€)
- AVANCE PROSPECTION (financement banque si CA > 1,5 M€)

# Prospecter

Prévision de dépenses	Montant
Frais de voyages des salariés de l'entreprise	<input type="text"/> €
Frais de séjours et de déplacements locaux des salariés de l'entreprise	<input type="text"/> €
Rémunération de ces salariés pendant durée de leurs séjours dans la zone garantie	<input type="text"/> €
Frais de recrutement et de formation du personnel dans le cadre de la création ou du renforcement d'un service export pour la prospection de la zone garantie	<input type="text"/> €
Salaires et charges du personnel du service export recruté pour la prospection de la zone garantie	<input type="text"/> €
Frais de fonctionnement des bureaux commerciaux ou filiales commerciales de l'assuré (à hauteur de sa participation dans le capital des dites filiales) dans la zone couverte,	<input type="text"/> €
Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles acceptées par la Compagnie	<input type="text"/> €
Frais de participation à une manifestation commerciale professionnelle à caractère international, hors zone garantie, acceptée par la Compagnie	<input type="text"/> €
Frais d'adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes, mise au point de préséries)	<input type="text"/> €
Frais d'études et d'avants projets gratuits et de remises d'offres	<input type="text"/> €
Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion	<input type="text"/> €
Frais de collections	<input type="text"/> €
Frais de dépôt de marques ou de brevets	<input type="text"/> €
Frais d'exposition ou de démonstration : transport, assurance des matériels et amortissement	<input type="text"/> €

# Prospecter

(dans la limite de 30 % de la valeur des matériels en cause)	<input type="text"/>	€
Frais d'échantillons gratuits	<input type="text"/>	€
Frais d'études de marchés	<input type="text"/>	€
Frais fixes d'agents à l'étranger à l'exclusion de toute commission	<input type="text"/>	€
Frais de publicité sous toutes ses formes	<input type="text"/>	€
Frais de réception et de stages en France d'agents ou de clients étrangers	<input type="text"/>	€
Frais de conseils juridiques	<input type="text"/>	€
Surprime d'assurance "responsabilité civile" (prime fixe)	<input type="text"/>	€
Frais de télécommunication	<input type="text"/>	€
Frais de création et de développement d'un site Internet	<input type="text"/>	€
Frais de financement de l'action de prospection	<input type="text"/>	€
<b>TOTAL</b>	<input type="text" value="0"/>	€

## Le soutien de trésorerie lié à l'assurance prospection

- **Le financement bancaire**

Budget financé par une banque, qui obtient délégation des indemnités + garantie à 100% sur le risque de non remboursement

- **Avance sur indemnité (CAG < 1,5 MEUR ou innovantes)**

= 50 % indemnité potentielle versés à la signature du contrat

= prime à 4 % au lieu de 2 %

- **Indemnité intermédiaire (budgets ≤ 100.000 EUR)**

Versement indemnité en 2 fois

- la première à une date au choix

- la seconde à la fin de l'exercice

## SIDEX

### Soutien Individualisé à la Démarche EXport des PME – PMI

#### Entreprises éligibles

**PME (indépendante, 250 salariés, CA inférieur à 50M€ et hors activité de négoce pur) qui se rendent à l'étranger :**

- soit pour prospecter de nouveaux marchés
- soit pour finaliser un contrat en cours de négociation avec un nouveau client, agent ou distributeur

#### Soutien accordé

**Aide forfaitaire de 500 ou 1000€ selon le pays de mission et applicable pour 1 ou 2 personnes selon la nature du déplacement (prospection ou finalisation)**

#### Procédure à suivre

**Dépôt en ligne du dossier sur [www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr) 7 jours maximum avant le début de la mission**

# Prospecter



## La promotion collective à l'étranger

### Actions collectives :

Pavillons français sur des salons professionnels à l'étranger, colloques techniques, rencontres d'acheteurs, invitation en France de décideurs étrangers, exposition multisectorielle française

### Programme UBIFRANCE / ME :

Événements programmés et soutenus financièrement par l'Etat (500 événements par an) + possibilité de « labellisation » d'actions collectives à l'initiative d'opérateurs locaux (ex : CCI) ou sectoriels (ex : Fédération Professionnelle) avec au minimum 10 entreprises participantes.

► *Programme complet et actualisé sur [www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)*

### Programmes des CCI, Chambre des Métiers, CGPME soutenus par le Conseil Régional

*Dès 2009, un seul programme : le Programme France*

# Recruter, financer mon développement export



## *Le V.I.E, Volontariat International en Entreprise*

Une solution RH pour les entreprises

Le V.I.E. permet à une entreprise de **confier à un jeune** jusqu'à 28 ans, une **mission professionnelle** à l'étranger d'une durée modulable de **6 à 24 mois** à des conditions fiscales très avantageuses

- Un **vivier** permanent de **40 000 candidats** à fort potentiel
- **6 500 V.I.E** en poste dans plus de **100 pays** en décembre 2008
- **Des mesures spéciales PME** : *crédit d'impôt export, temps partagé, VIE multiscartes, appui à la sélection de candidats (dont le service « matching »), portage.*
- **1421 entreprises** bénéficiaires de la formule V.I.E. en 2008, dont 65% de PME

## IDECLIC STRATEGIE

**Objectif** : Financer le renforcement des compétences internes ou externes

- Recrutement d'un cadre export
- Intervention d'un consultant export du secteur privé

**Montant de l'aide** : 50% des dépenses dans la limite de 30 000 €

### **Bénéficiaires**

PME rhônalpines en phase d'expansion :

- ayant une situation financière saine. NB : la Banque de France donne son avis sur les comptes de la société (Procédure Géode)
- ayant au moins 1 bilan.

Avoir une assurance prospection en cours

## IDECLIC SYNERGIE

Région Rhône-Alpes

**Objectif** : Inciter les entreprises à se regrouper pour conquérir de nouveaux marchés en France ou à l'étranger.

# Recruter, financer mon développement export



LIBERTÉ • ÉGALITÉ • FRATERNITÉ  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE  
DES FINANCES ET DE L'EMPLOI

## LE CREDIT D'IMPOT EXPORT

Possibilité de déduire du montant de l'IS 50% de certaines dépenses de prospection

**BENEFICIAIRES** : PME, associations soumises à l'IS et GIE

**CONDITION POUR EN BENEFCIER** : recruter une personne dédiée à l'export ou un VIE

**DEPENSES ELIGIBLES** : dépenses de prospection commerciale effectuées pendant les 24 mois qui suivent le recrutement

- Frais et indemnités de déplacement et d'hébergement,
- Dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients,
- Dépenses de participation à des salons et à des foires expositions,
- Dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise
- Indemnités et prestations versées au VIE
- Dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international privés et publics

**CREDIT D'IMPOT** = 50% de ces dépenses, plafonné à 40 000 € pour une PME (et à 80 000 € pour une association ou un groupement), sur les 24 mois qui suivent le recrutement. Ce crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une seule fois par l'entreprise.

## FASEP Garantie

OSEO apporte sa GARANTIE directement à l'entreprise qui procède à une prise de participation majoritaire à l'étranger.

Bénéficiaire : maison mère Française dont le CA < 460 M€, 2 bilans, actionnariat communautaire

Zone géographique : tout pays sauf Communauté Européenne

Supports financiers : actions, titres convertibles, C/C bloqué

Mode opératoire : par achat, par souscription (création), ou par augmentation (filiale déjà existante)

Durée de la garantie : 7 ans maxi, durée < possible

Quotité de couverture : 50 %

Plafond de risque : 1,5 M€ maxi

Type de risque couvert : échec économique de la filiale étrangère

## Conclusion

- Des aides financières à tous les stades du développement de l'export
- Des formes diverses : subventions, prêts, garanties, crédits d'impôt...
- Pour bien les utiliser et trouver la combinaison gagnante, faites-vous aider par les conseillers spécialisés