

DIRECCTE POITOU-CHARENTES

Service Entreprises et Territoires

Guide pratique des aides publiques pour le développement international des entreprises

1^{er} février 2013

Ref J:/ex-drce/themes/aides financieres :guide des aides fév 2013



Sommaire

Les aides du Conseil Régional Poitou-Charentes

- ❖ Le CASI Collectif
- ❖ Le CASI Individuel

Les aides de la Direction Générale du Trésor

- ❖ Le Crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale

Les aides de la COFACE

- ❖ L'Assurance Prospection Premiers pas (A3P)
- ❖ L'Assurance Prospection
- ❖ L'Assurance Caution
- ❖ L'Assurance Préfinancement
- ❖ L'Assurance Change contrat
- ❖ L'Assurance Change négociation
- ❖ L'Assurance Crédit Export
- ❖ L'Assurance Investissement

Les aides d'OSEO

- ❖ Le Contrat de développement international
- ❖ La Garantie de projets à l'international
- ❖ Le Prêt pour l'Export
- ❖ La Garantie des financements bancaires dédiés à l'international
- ❖ La Garantie des cautions export
- ❖ Le Contrat de développement participatif

Les aides UBIFRANCE

- ❖ La Labellisation
- ❖ Le VIE

CASI collectif

(Contrat d'accompagnement à la stratégie internationale)

Objectif	Appuyer la structuration des filières d'excellence régionale par la mobilisation d'actions collectives.
Bénéficiaires	<p>Organismes représentatifs des filières régionales, collectivités locales.. ; menant une action collective pour les entreprises situées en Poitou-Charentes et ayant une réelle activité dans la région, appartenant aux filières prioritaires suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ IAA ✓ Ecoindustrie (chimie verte, carbone renouvelable, filière bois, éco-construction, énergies renouvelables...), ✓ Transport, mobilité durable et mécatronique, ✓ Filière nautique ✓ Image et économie numérique, économie créative, culture et patrimoine <p>menant une première action à l'international (primo-exportateurs) ou étant en phase de développement de marchés à l'export, ayant préalablement signé avec la Région, la Charte d'engagements réciproques.</p> <p>Les actions conduites en inter-régional sur des filières communes pourront également être encouragées.</p>
Opérations éligibles	<p>L'attribution d'aides aux porteurs de projets repose sur une démarche de développement économique du territoire et sur une animation des acteurs économiques. La décision s'appuie sur un programme clairement défini.</p> <p>Les dépenses éligibles sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Actions collectives de sensibilisation et de formation préalables à des missions internationales et des salons ✓ Recrutement de compétences partagées liées à l'export pour un groupe d'entreprises (VIE, tutorat jeune diplômé, rebond sénior) ✓ Présence collective sur des missions ou des salons à vocation internationale <p>Les autres natures de dépenses pourront être couvertes par les collectivités territoriales dans le cadre d'un conventionnement avec la Région.</p>
Caractéristiques et montants	<p>Taux public plafonné à 50% des dépenses éligibles sauf pour le recrutement d'un jeune diplômé.</p> <p>Assiette plafonnée à 20 000 € HT pour la présence collective sur les salons à vocation internationale et les missions.</p> <p>Subvention plafonnée à 10 000 € HT sauf pour le VIE, le tutorat jeune diplômé (12 000 €), la formation (1000 €).</p> <p>Modalités de l'aide Subvention révisable.</p> <p>Paiement de l'aide : libération de la moitié de l'aide dès la notification au porteur de projet, du solde sur service fait et production des justificatifs précisés dans la convention signée entre l'entreprise et la Région..</p> <p>Le montant et les modalités de libération de l'aide peuvent être adaptées par la Région aux circonstances propres du projet ou de son porteur.</p> <p>La satisfaction aux critères d'éligibilité ou de dépenses ne constitue pas un droit à l'aide régionale. Le caractère incitatif de l'aide sera examiné.</p>

Observations

La demande doit être déposée avant tout début de réalisation du projet.
L'entreprise sollicite la Région qui instruit le dossier.
Le projet est présenté devant l'Agence régionale à l'internationalisation des entreprises, à l'exportation et à la relocalisation des activités.
Le projet est présenté devant un Comité Régional des Aides qui émet un avis, puis aux élus en Commission Permanente qui valident définitivement.
La Région notifie la décision à l'entreprise.

Contacts

CONSEIL REGIONAL POITOU-CHARENTES
Service « Accueil des entreprises, Pilotage des filières »
accueilaideseconomiques@cr-poitou-charentes.fr
aides.eco@cr-poitou-charentes.fr
Tél. 05 49 38 47 61 - 05 49 55 82 60

DIRECCTE POITOU-CHARENTES
Pôle 3^E – Service Entreprises et Territoires
47 rue de la Cathédrale - 86035 POITIERS CEDEX
Tel: 05 49 50 20 67



CASI Individuel

(Contrat d'accompagnement à la stratégie internationale)

Objectif	Promouvoir l'internationalisation des PME et favoriser l'exportation des entreprises de Poitou-Charentes accusant un retard, et relocaliser des activités économiques en Poitou-Charentes.
Bénéficiaires	PME (au sens communautaire du terme) situées en Poitou-Charentes et ayant une réelle activité sur la région, appartenant au secteur productif de l'industrie, artisanat de production, BTP, services à l'entreprise, éco-industrie, TIC... sous réserve des exclusions catégorielles prévues par la réglementation communautaire, présentant une stratégie de développement à l'export.
Opérations éligibles <i>(Dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc.)</i>	Dépenses externes effectuées dans le cadre d'un plan de développement à l'international formalisé : <ul style="list-style-type: none"> • participation à des salons étrangers ou français à vocation internationale • communication • étude de marchés • mission de développement de marchés étrangers • étude d'implantation commerciale ou de partenariat à l'étranger • création de site internet multilingue et visibilité sur internet • recrutement du 1^{er} cadre export, de techniciens jeunes diplômés, de VIE • formation à la définition de la stratégie export, à une langue étrangère, au référencement et création de site internet • relocalisation d'activités • investissements induits liés à la stratégie export • innovation
Caractéristiques et montants	<p>Montant et paiement de l'aide :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frais de déplacement (transport, hôtellerie, restauration) : forfait de 150 € par jour (possibilité de le relever pour certaines destinations plus coûteuses) • Autres frais : taux public maximum de 50 % des dépenses éligibles dans la limite d'un plafond de 4 000 € par action, sauf pour : <ul style="list-style-type: none"> ○ le cadre export et le technicien (12 000 €), ○ l'aide à la recherche et développement (10 000 €), ○ le dépôt de brevets et extension (5000 €), ○ la visibilité sur internet (500 €) <p>Pour les projets d'intérêt régional, la Région se réserve la possibilité de remonter les plafonds et les taux d'aide dans le respect de la réglementation européenne en vigueur.</p> <p>Modalité de l'aide :</p> <p>Subvention révisable, avance remboursable et en garantie pour les investissements. Paiement de l'aide : libération de la moitié de l'aide dès la notification au porteur de projet, du solde sur service fait et production des justificatifs précisés dans la convention</p> <p>Une entreprise ne pourra pas être aidée plus de 3 fois pour un même salon, un même pays ou un même produit</p>

Organisation du dispositif

La demande doit être déposée avant tout début de réalisation du projet.
L'entreprise sollicite la Région qui instruit le dossier.
Le projet est présenté devant l'Agence régionale à l'internationalisation des entreprises, à l'exportation et à la relocalisation des activités.
Le projet est présenté devant un Comité Régional des Aides qui émet un avis, puis aux élus en Commission Permanente qui valident définitivement.
La Région notifie la décision à l'entreprise.

Contacts

CONSEIL REGIONAL POITOU-CHARENTES
Service « Accueil des entreprises, Pilotage des filières »
accueilaideseconomiques@cr-poitou-charentes.fr
aides.eco@cr-poitou-charentes.fr
Tél. 05 49 38 47 61 - 05 49 55 82 60

DIRECCTE POITOU-CHARENTES
Pôle 3^E – Service Entreprises et Territoires
47 rue de la Cathédrale - 86035 POITIERS CEDEX
Tel: 05 49 50 20 67



Crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale

Article 244 quater H du Code général des impôts

<p>Objectif</p>	<p>Inciter les PME à franchir une étape importante du développement international par la prospection tout en les encourageant à effectuer un recrutement dédié à l'export.</p>
<p>Bénéficiaires</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PME employant moins de 250 salariés et ayant réalisé un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou totalisant un bilan inférieur à 43 millions d'euros ; - Sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé, sociétés de participations financières de professions libérales visées par la loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 et aux sociétés de participations financières de professions libérales ; - Associations régies par la loi du 1^{er} juillet 1901 soumises à l'impôt sur les sociétés et groupements d'intérêt économique : <ul style="list-style-type: none"> ▪ qui répondent à la définition des PME, ▪ qui ont pour membres des PME, <p>qui exposent des dépenses de prospection commerciale pour ces PME.</p>
<p>Opérations éligibles <i>(Dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc.)</i></p>	<p><u>Dépenses éligibles</u></p> <p>Dépenses de prospection commerciale visant à exporter des services, des biens et des marchandises et exposées dans les 24 mois qui suivent le recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou au recours à un volontaire international en entreprise (VIE) affecté à la même mission :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Indemnités mensuelles versées au VIE recruté, ▪ Frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale, ▪ Dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients : études de marché, réglementation en vigueur, distribution... ▪ Dépenses de participation à des salons et foires-expositions : location et frais de montage et de démontage du stand, droits de participation... ▪ Dépenses de publicité et de communication confiées à des prestataires français ou étranger : campagnes publicitaires (affiches, presse, télévision, radiodiffusion), site internet... ▪ Dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international (cette nouvelle catégorie de dépenses éligibles a été ajoutée par l'article 55 de la loi de finances rectificative pour 2007 du 25 décembre 2007), ▪ Les dépenses exposées par un cabinet d'avocat, pour l'organisation ou la participation à des manifestations hors de France ayant pour objet de faire connaître les compétences du cabinet (cette nouvelle catégorie de dépenses éligibles a été ajoutée par l'article 4 de la loi n°2009-594 du 27 mai 2009), <p>Ainsi que les dépenses liées à l'édition de catalogues par les marchands d'art.</p>

Caractéristiques et montants

(Type de l'aide, modalités, taux maximum, plafond, etc.)

L'obtention du crédit d'impôt est subordonnée au recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou au recours à un VIE affecté à la même mission.

Modalités :

Le crédit d'impôt prospection commerciale est égal à 50 % du montant des dépenses éligibles.

Sont déduites des bases de calcul de ce crédit d'impôt, les subventions publiques (actions collectives de promotion bénéficiant du Label France, aide régionale, etc...) reçues par l'entreprise à raison des dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt. Sont également notamment déduites de cette base, les dépenses garanties par une assurance prospection.

Le crédit d'impôt est calculé au titre de chaque exercice d'imposition durant la période de 24 mois de prise en compte des dépenses éligibles dans la limite globale du plafonnement.

Le crédit d'impôt export ne peut-être obtenu qu'une seule fois. Il est imputable sur l'IS ou l'IR.

Il peut se cumuler avec les exonérations d'impôt sur les bénéfices accordées aux :

- entreprises nouvelles
- jeunes entreprises innovantes
- entreprises implantées en zone franche

Plafond :

Le crédit d'impôt prospection commerciale est plafonné à :

- 40 000 € pour chaque entreprise, sociétés de personnes et groupements assimilés,
- 80 000 € pour les associations soumises à l'impôt sur les sociétés et les groupements d'intérêt économique.

Observations

(Restrictions, délais d'instruction, autres aides ayant le même objectif, etc.)

Autres dispositifs pour couvrir les dépenses de prospection :

- L'assurance-prospection et A3P :
http://www.coface.fr/CofacePortal/FR_fr_FR/pages/home/pp/assurprospection/Interet
- Les actions collectives de promotion bénéficiant du Label France :
<http://www.ubifrance.fr/prestations/aides-a-l-export/labellisation.html>
- Les dispositifs mis en œuvre par certaines collectivités territoriales : à vérifier auprès de votre CCI ou de la direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE) – Pôle 3E – Service Entreprises et Territoires.

Nota : les dépenses de prospection subventionnées par ces dispositifs ne peuvent bénéficier du crédit d'impôt prospection commerciale.

Contacts

Votre correspondant fiscal

<http://www.impots.gouv.fr/portal/dgi/home?pageId=home&sfid=00>

dont la réponse vaut prise de position formelle de l'administration, sous réserve que les éléments apportés à la connaissance de l'administration soient conformes à la réalité.

Le Centre « Impôts Service »

au 0810 IMPOTS (0810 467 687, coût d'une communication locale à partir d'un poste fixe) du lundi au vendredi de 8h à 22h et le samedi de 9h à 19h.

Pour en savoir plus :

Sur le crédit d'impôt prospection commerciale : le site de l'administration fiscale

(www.impots.gouv.fr)

Sur le volontariat international en entreprise et les prestations d'Ubifrance et des Missions économiques : www.ubifrance.fr.

Sur l'ensemble de l'offre du dispositif public d'appui à l'export :

<http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/>

A3P (ASSURANCE PROSPECTION PREMIERS PAS)

Objectif	Accompagner les PME et TPE primo exportatrices dans leurs démarches de prospection des marchés étrangers.
Bénéficiaires	Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) ayant au minimum un bilan fiscal, dont le chiffre d'affaires global est inférieur à 50 M€ et le chiffre d'affaires à l'exportation est égal ou inférieur à 200 000 € ou représente moins de 10 % du chiffre d'affaires global.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Assurance forfaitaire contre la perte subie en cas d'échec commercial - Soutien de trésorerie - Simplicité (demande de garantie via internet en deux pages, demande d'indemnité/déclaration de recettes en une page) - Traitement totalement en ligne et réponse sous 48h - Jusqu'à trois A3P
Opérations éligibles <i>(Dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc)</i>	<p>Dépenses de prospection permettant une première approche telles que :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déplacements, frais de voyage, frais de séjour (forfait 300 € par jour et par personne) et salaires des salariés ou des représentants légaux (forfait 320 € par jour et par personne, - Frais de publicité et de démonstration y compris envoi d'échantillons, - Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion dans la limite de 10 000 € (études de marchés confiées à untiers, conseils juridiques, interprétariat, traduction), - Site internet en langue étrangère (création ou adaptation) - Participation à une manifestation commerciale acceptée par la COFACE (liste consultable sur le site www.coface.fr/assurance-prospection), - Frais fixes d'agents à l'étranger - Frais liés à la venue en France d'agents ou clients étrangers - Adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés. <p><u>Pays couverts</u></p> <p>Sur tous pays, sauf embargo / interdiction d'exporter.</p>
Caractéristiques et montants <i>(Type de l'aide, modalités, taux maximum, plafond, etc.)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Budget maximum garanti : 30 000 € - Quotité garantie : 65 % - Prime : 4% des dépenses prises en compte déduite de l'indemnité (sauf minimum de prime à la signature : 200 €) - Taux d'amortissement unique : 10 % appliqué aux recettes. <p>Durée de la garantie : 3 ans à compter de la date du début de l'exercice fiscal de l'année durant laquelle est effectuée la démarche de prospection et la demande de garantie correspondante (année n).</p> <p>Avec 2 périodes successives :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Versement de l'indemnité : l'entreprise en détermine le moment en adressant à la Coface le relevé de dépenses afin de procéder à la liquidation de la garantie, quand elle le souhaite, dans les 12 mois de la prise d'effet du contrat de garantie. L'indemnité est versée dans les 15 jours. - Remboursement de l'indemnité : à l'issue du 3^{ème} exercice fiscal (année n+2), calculé sur l'augmentation des chiffres d'affaires export annuels par rapport à celui de l'année n-1 ou à la moyenne des 2 ou 3 années n-1, n-2 et n-3.
Observations	Le montant des reversements ne peut excéder le montant des indemnités perçues par l'entreprise. Les indemnités non amorties à l'issue de la période d'amortissement restent acquises à l'entreprise.

	<p>Une entreprise peut demander trois A3P successives sur des années différentes. Au-delà l'entreprise peut bénéficier de l'assurance prospection « classique ».</p>
	<p>David MASSENET – Tél. 06 07 62 90 32, Délégué régional de la COFACE (david_massenet@coface.com) http://www.coface.fr</p>
Contact	<p>La DIRECCTE POITOU-CHARENTES Pôle 3^e – Service Entreprises et Territoires 47 rue de la Cathédrale - 86035 POITIERS CEDEX Tel: 05 49 50 20 67</p>

ASSURANCE PROSPECTION

<p>Objectif</p>	<p>Accompagner les entreprises dans leurs démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge le risque financier du développement export.</p> <p>Double intérêt :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial ✓ Soutien de trésorerie
<p>Bénéficiaires</p>	<p>Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 500 M€</p>
<p>Opérations éligibles</p> <p><i>(Dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc)</i></p>	<p>Dépenses de prospection dans le cadre d'un budget agréé par la COFACE :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participation à des manifestations commerciales professionnelles, déplacements et séjour à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements, ✓ Recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel dans le cadre de la création ou du renforcement d'un service export, ✓ Frais de fonctionnement d'un bureau ou d'une filiale commerciale, ✓ Etudes de marché, conseils juridiques, documentation, publicité, création de site internet, ... ; <p>Sont exclues de la garantie les dépenses liées à la production et les investissements purement financiers.</p> <p><u>Pays couverts</u></p> <p>Le contrat peut être établi pour un pays, un groupe de pays ou une zone très large.</p>
<p>Caractéristiques et montants</p> <p><i>(Type de l'aide, modalités, taux maximum, plafond, etc.)</i></p>	<p>L'assurance prospection est une assurance contre le risque d'échec commercial d'une action de prospection à l'étranger ainsi qu'un soutien financier.</p> <p><u>Durée</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ une période de garantie de 1 à 4 ans : l'entreprise effectue ses actions de prospection et Coface lui verse, à la fin de chaque exercice annuel, une indemnité provisionnelle si les dépenses prises en compte ne sont pas rentabilisées par des recettes (allègement de la charge financière), ✓ une période d'amortissement (durée de la période de garantie + 1 an) : l'entreprise rembourse à Coface toutes ou partie des indemnités versées en fonction de ses recettes (garantie contre le risque d'échec commercial). <p><u>Mécanisme</u></p> <p>Pendant la période de garantie, à l'issue de chaque exercice de 12 mois, un compte d'amortissement est établi faisant apparaître :</p> <ul style="list-style-type: none"> - au débit, les frais de prospection engagés par l'entreprise, dans la limite du budget garanti fixé pour l'exercice ; - au crédit, un pourcentage des recettes réalisées sur les pays couverts appelé « taux d'amortissement » : 7% pour les ventes de produits, 14% pour les prestations de service, 30% pour les licences, redevances et autres droits. <p>Si le solde est déficitaire, versement d'une indemnité, la quotité garantie, variable selon plusieurs critères.</p> <p>Le montant des reversements ne peut excéder le montant des indemnités perçues par l'entreprise.</p> <p>Les indemnités non amorties à l'issue de la période d'amortissement restent acquises à l'entreprise.</p>

Quotité garantie	CA ≤ 300 M€	CA > 300 M€ et ≤ 400 M€	CA > 400 M€ et ≤ 500 M€
Entreprises innovantes ou ayant bénéficié d'une assurance prospection réussie	75%	55%	35%
Autres entreprises	65%	45%	25%

Coût :

- ✓ prime annuelle de 2%, appliquée au montant de chaque budget annuel garanti
- ✓ taux de prime porté à 4% au cas où l'entreprise souhaite bénéficier d'une avance sur indemnité.

Observations

(Restrictions, délais d'instruction, autres aides ayant le même objectif, etc.)

L'entreprise dépose une demande de garantie en ligne

(site : www.coface.fr/assurance-prospection).

Après instruction, la garantie est matérialisée par la délivrance à l'entreprise d'un contrat définissant les caractéristiques de l'opération couverte.

Gestion en ligne de la liquidation et de la demande de renouvellement.

Contact

David MASSENET – Tél. 06 07 62 90 32, Délégué régional de la COFACE
(david_massenet@coface.com)

<http://www.coface.fr>

La DIRECCTE POITOU-CHARENTES

Pôle 3^E – Service Entreprises et Territoires

47 rue de la Cathédrale - 86035 POITIERS CEDEX

Tel: 05 49 50 20 67

ASSURANCE CAUTION (RISQUE EXPORTATEUR)

Objectif	Faciliter l'émission d'engagements de caution dans le cadre de contrats export, en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur.
Pour quels risques ?	Impossibilité de recouvrer, après l'appel de la caution par l'acheteur étranger quelle qu'en soit la cause, tout ou partie de la créance détenue sur l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire.
Comment s'assurer ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'exportateur dépose une demande d'encours à garantir pour une ou plusieurs opérations et la COFACE accorde une enveloppe correspondant à l'encours maximal garanti. ✓ L'exportateur désigne son (ses) partenaire(s) financier(s), celui-ci (ceux-ci) signe(nt) une police cadre. ✓ Pour une opération d'exportation donnée, l'émetteur de la caution conjointement avec l'exportateur concerné dépose auprès de la COFACE une demande de ligne (encours garanti à la banque, dans la limite de l'enveloppe attribuée à l'exportateur).
A quel coût ?	<p>Assiette : montant des engagements de caution déclarés en vigueur, à hauteur de la quotité garantie.</p> <p>Taux de prime : taux de commission retenu par l'émetteur pour chaque engagement à garantir.</p> <p>Echéance : trimestrielle d'avance</p>
A quelles conditions ?	<p>Quotité garantie maximum :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 80 % pour les entreprises dont le CA est inférieur ou égal à 150 M€. ✓ 50 % pour les entreprises dont le CA est supérieur à 150 M€. <p>Délai constitutif de sinistre :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 3 mois en cas de carence, ✓ Dès l'ouverture d'une procédure collective en cas d'insolvabilité, avec un délai technique de 30 jours.
Contact	<p>David MASSENET – Tél. 06 07 62 90 32, Délégué régional de la COFACE (david_massenet@coface.com)</p> <p style="text-align: center;">http://www.coface.fr</p>

ASSURANCE PREFINANCEMENT (RISQUE EXPORTATEUR)

Objectif	<p>L'assurance des crédits de préfinancement permet de faciliter la mise en place des crédits de préfinancement en faveur des entreprises exportatrices françaises, en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur.</p>
Pour quels risques ?	<p>Concerne le risque de non-recouvrement de tout ou partie de la créance détenue par la banque, lié à la défaillance de l'entreprise exportatrice.</p> <p>Elle est destinée à toutes les banques françaises et filiales de succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne.</p> <p>Faits générateurs de sinistre couverts : Impossibilité de recouvrer toute ou partie de la créance détenue sur l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire.</p> <p>La quotité garantie :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 80 % maximum pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150 M€. - 50 % pour les entreprises dont le CA est supérieur à 150 M€. <p>• Les délais constitutifs de sinistre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3 mois en cas de carence, - dès l'ouverture d'une procédure collective en cas d'insolvabilité, avec un délai technique de 30 jours.
Quels crédits ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Crédits de préfinancement en Euro permettant de pallier l'insuffisance d'acomptes consentis dans le cadre de la réalisation d'opérations d'exportation y compris, à certaines conditions, de contrats de sous-traitance passés par un contractant principal français ou étranger, sur tous pays (sauf pays interdits même au comptant par la politique d'assurance crédit en vigueur ainsi que les pays sous conditions pour lesquels il convient d'interroger la COFACE). ✓ Crédits de préfinancement mis en place au plus tôt 4 mois avant le dépôt de la demande de garantie.
Comment s'assurer ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'exportateur dépose une demande pour une ou plusieurs opérations de préfinancement et la COFACE accorde une enveloppe correspondant au découvert maximal sur chacune des opérations. ✓ Pour une opération d'exportation donnée, la banque qui ponté le crédit de préfinancement dépose auprès de la COFACE une demande d'agrément (ligne garantie à la banque, dans la limite de l'enveloppe attribuée à l'exportateur).
A quel coût ?	<p><u>Assiette</u> : montant de chaque utilisation du crédit (telle que déclarée par la banque à la Coface sur la base d'une déclaration mensuelle), à hauteur de la quotité garantie.</p> <p><u>Taux de prime</u> : taux de rémunération de la banque (hors coût de financement minoré de 10 %)</p> <p><u>Durée</u> : période de calcul des intérêts pour chaque utilisation.</p>
Contact	<p>David MASSENET – Tél. 06 07 62 90 32, Délégué régional de la COFACE (david_massenet@coface.com)</p> <p style="text-align: center;">http://www.coface.fr</p>

ASSURANCES CHANGE CONTRAT

Quelles assurances ?	<p>L'Assurance Change Contrat est réservée aux projets en fin de négociation ou récemment conclus d'un montant à garantir au maximum de 15 M€.</p> <p>Elle permet de figer un cours de change avant la signature du contrat commercial ou au plus tard dans les 15 jours de sa conclusion.</p>
Quels bénéficiaires ?	Les entreprises françaises concluant un contrat d'exportation en devises (hors opérations de négoce international), sans concurrence avérée et n'ayant pas accès au marché à terme.
Caractéristiques	<p>La prime varie en fonction de la devise et de la durée de validité (6, 9 ou 12 mois : 3 mois forfaitairement si le contrat est déjà conclu).</p> <p>Elle est payée en totalité lors de la fixation du cours garanti.</p> <p>Devises garanties : Dollar US, Livre sterling, Franc suisse, au cas par cas (autres devises convertibles : examen sur demande)</p>
Modalités	<p>S'assurer avant la date souhaitée pour la fixation du cours garanti et au plus tard dans les 15 jours de la conclusion du contrat commercial, l'exportateur transmet une demande de garantie et les éléments nécessaires à son étude (fax ou e-mail).</p> <p>Après examen, la garantie est matérialisée par une notification d'agrément qui définit les conditions de garantie (dans le cadre d'une police d'abonnement préalablement signée par l'exportateur).</p> <p>La garantie est irrévocable dès la fixation du cours garanti.</p>
Contact	<p>David MASSENET – Tél. 06 07 62 90 32, Délégué régional de la COFACE (david_massenet@coface.com)</p> <p style="text-align: center;">http://www.coface.fr</p>

ASSURANCE CHANGE NEGOCIATION

Objectif	Neutraliser le risque de change lié à la remise d'une offre en devise à un acheteur étranger et profiter grâce à « l'assurance négociation avec intéressement », de la hausse de la devise pendant la période de négociation commerciale.
Quels bénéficiaires ?	Les entreprises françaises ayant une concurrence avérée sur des projets d'exportation ponctuels (hors opérations de négoce international).
Quelles devises garanties ?	Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong, Dollar australien, Couronne suédoise et Couronne norvégienne. Autres devises convertibles : examen sur demande.
Quels montants ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dollar US : jusqu'à 120 M€ ✓ Autres devises garanties : jusqu'à 60 M€ ✓ Devises examinées sur demande : au cas par cas
A quelles conditions ?	<p>Cours à terme garanti déterminé à partir :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ du cours au comptant de la devise au jour de la détermination du cours garanti, ✓ de la durée nécessaire pour la négociation, l'obtention et la notification de l'entrée en vigueur du contrat (durée de validité : 3 à 24 mois), ✓ et de l'échéancier prévisionnel de paiement. <p>Grâce à l'assurance négociation avec intéressement, possibilité d'améliorer le cours garanti en profitant d'une appréciation de la devise selon des modalités de révision fixées à la détermination du cours garanti :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ taux d'intéressement : 50 ou 70 % ✓ révision au plus tard à la conclusion du contrat commercial ✓ application du taux d'intéressement à la différence entre le cours au comptant initial et le cours au comptant le jour de la révision. <p>Couverture de 100 % de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti.</p>
A quel coût ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prime : facturée dès la détermination du cours garanti et remboursable partiellement en cas d'échec des négociations. Le taux applicable est fonction de la devise garantie, de la durée de négociation et des conditions d'intéressement retenues (pour la variante avec intéressement), ✓ Décote : intégrée au cours à terme garanti.
Comment s'assurer ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Avant la date souhaitée pour la détermination du cours garanti, l'exportateur transmet un formulaire de demande de garantie et les éléments nécessaires à son étude (fax ou e-mail). ✓ Après examen, la garantie est matérialisée par une notification d'agrément qui définit les conditions de garantie applicables (dans le cadre d'une police d'abonnement préalablement signée par l'exportateur). ✓ La garantie est irrévocable dès la détermination du cours garanti.
Contact	David MASSENET – Tél. 06 07 62 90 32, Délégué régional de la COFACE (david_massenet@coface.com) http://www.coface.fr

ASSURANCE CREDIT EXPORT

<p>Quel est l'intérêt de cette assurance ?</p>	<p>L'assurance crédit s'adapte aux besoins des entreprises exportatrices, quelle que soit leur taille, ayant une longue durée d'exécution et/ou financées à plus de deux ans ou aux banques apportant un financement à un contrat d'exportation, quel que soit le montage financier de celui-ci (comptant, crédit fournisseur, escompte et cession bancaire, confirmation de crédit documentaire, crédit acheteur, financement de projet, financement structuré).</p>
<p>Pour quels risques ?</p>	<p>La Direction des Garanties Publiques de COFACE propose une large gamme de services :</p> <ul style="list-style-type: none"> - accompagnement dès la souscription de l'engagement de caution et pendant toute la durée d'exécution du contrat ; - protection contre les risques d'interruption de marché et/ou de non paiement résultant d'un risque commercial (carence ou insolvabilité de votre débiteur) ou d'un risque politique ou catastrophique ; - expertise (analyse du risque pays ou risque projet, évaluation des acheteurs et banques étrangers, évaluation environnementale) ; - indemnisation en cas de sinistre et participation active au recouvrement.
<p>Modalités</p>	<p>L'assuré peut choisir de faire garantir uniquement une catégorie de risque (politique, commercial) ou d'associer les deux.</p> <p>Le taux de couverture, appelé quotité garantie, est généralement fixé à 95 %. Il peut être réduit au cas par cas.</p>
<p>Quelles garanties choisir ?</p>	<p><u>Pour les exportateurs</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Garantie des contrats commerciaux (biens ou ensembles industriels payables au comptant ou à crédit) - Garantie des marchés de travaux ou comportant une part locale importante (marchés du bâtiment et de TP et marchés comportant une part locale importante payables sur situations périodiques) - Garantie des biens immatériels (redevances ou royalties prévues dans tout contrat de concession d'un droit d'usage payable au comptant : brevets, marques, licences, franchises, droits d'auteur, etc...) - Garantie des prestations de service (contrats de prestations de service payables au comptant sur situations : ingénierie, études, assistance technique, etc...) - Garantie des cautions (en cas d'interruption de marché, d'appel abusif ou de sinistre politique). <p><u>Pour les banques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Garantie du crédit acheteur - Garanties des escomptes (simple et sans recours) - Garantie des cessions bancaires de crédits fournisseurs - Garantie de la confirmation de crédits documentaires

	<p>La procédure est différente selon la taille de l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entreprises dont le CA est <= 75 M€ - Entreprises dont le CA est > 75 M€ - Engagement de caution seul
Comment s'assurer ?	<p>Documents à télécharger à l'adresse suivante : http://www.coface.fr/CofacePortal/FR_fr_FR/pages/home/pp/assurcreditexport/Comment</p>
	<p>Adresser la demande à : Coface Direction des Garanties publiques Appui à la Gestion et au Suivi des risques 92065 Paris la Défense Cedex - Par email : clients_dgp@coface.com Par fax : 01 49 02 22 12</p>
A quel coût ?	<p>La prime varie selon :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la nature des garanties : risque de fabrication, risque de crédit, cautions - les risques couverts : commercial, politique (associés ou isolés) - la classification du pays concerné dans les 8 catégories de primes (voir classification des pays sur le site de COFACE) - le type et la qualité de l'acheteur - la durée du risque - la structure du financement <p>Estimation de la prime http://www.coface.fr/CofacePortal/FR_fr_FR/pages/home/pp/assurcreditexport/quel_cout</p> <p>Recouvrement http://www.coface.fr/CofacePortal/FR_fr_FR/pages/home/pp/assurcreditexport/quel_recouvrement</p>
Contact	<p>David MASSENET – Tél. 06 07 62 90 32, Délégué régional de la COFACE (david_massenet@coface.com) http://www.coface.fr</p>

ASSURANCE INVESTISSEMENT

Quel objectif ?	Favoriser les investissements français à l'étranger en les protégeant contre les risques politiques.
Pour quels risques ?	<p>Cette couverture s'adapte aux besoins : l'entreprise peut choisir les risques contre lesquels elle souhaite s'assurer :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risque d'atteinte à la propriété : <ul style="list-style-type: none"> - impossibilité d'exercer les droits attachés à cet investissement, - actif détruit en totalité ou partiellement, - fonctionnement de l'entreprise étrangère totalement empêché. • Risque de non recouvrement si l'assuré ne peut obtenir le paiement et/ou le transfert des sommes qui lui reviennent,
À quelles conditions ?	<p>À quelles conditions ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accord bilatéral de protection des investissements entre le France et le pays d'accueil (en principe). - Assiette de la garantie : <ul style="list-style-type: none"> o Apports en capital, prêt d'actionnaire, caution, pour leur montant, o Prêt : principal et intérêts, dans la limite de 70 % du principal, o Revenus réinvestis (100 % du montant initial) ou rapatriés (20 % du montant initial).
Pour quelles causes ?	<p>Au choix trois familles de faits générateurs de sinistre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Actes volontaires des Autorités du pays étranger : nationalisation, expropriation ou mesures ayant un effet équivalent, moratoire général et modification de la législation locale relative aux investissements étrangers ? - Violence politique : guerre, révolution ou émeute dans le pays étranger. - Non-transfert : événements politiques / économiques ou mesures législatives / administratives prises hors de France empêchant ou retardant le transfert.
Modalités	<ul style="list-style-type: none"> - Quotité garantie : 95 %. - 2 périodes successives de garantie : <ul style="list-style-type: none"> o Réalisation : libération des apports, o Amortissement : après libération des apports - Engagement à long terme : <ul style="list-style-type: none"> o Couverture irrévocable et à taux fixe sur toute la durée de la garantie, quelle que soit l'évolution du pays d'accueil.. o Mais résiliation possible de la garantie par l'assuré sans débit.
A quel coût ?	<p>Prime payée annuellement : assiette fonction de la période (réalisation ou amortissement) et taux fonction du pays d'accueil, de la notation de la COFACE du projet d'investissement et des faits générateurs de sinistre couverts.</p> <p>Une réduction de prime est appliquée en cas de souscription de plusieurs catégories de faits générateurs de sinistre.</p>
Contact	<p>David MASSENET – Tél. 06 07 62 90 32, Délégué régional de la COFACE (david_massenet@coface.com)</p> <p>http://www.coface.fr</p>



CONTRAT DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Objectif	Financer les programmes d'investissements visant au développement de l'activité à l'exportation ou à l'implantation à l'étranger.
Bénéficiaires	PME (employant moins de 250 salariés et ayant réalisé un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou totalisant un bilan inférieur à 43 millions d'euros) constituées en société, créées depuis plus de trois ans, souhaitant se développer à l'export et à l'international. Les entreprises peuvent déjà avoir une activité à l'étranger, ou y accéder pour la première fois.
Opérations éligibles	<ul style="list-style-type: none">• Investissements immatériels :<ul style="list-style-type: none">○ Frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs○ Coûts de mise aux normes○ Dépenses de prospection○ Participation aux foires et salons○ Recrutement et formation de l'équipe commerciale export○ Dépenses de communication○ Frais d'échantillonnage○ Frais de transferts de matériels• Investissements à faible valeur de gage :<ul style="list-style-type: none">○ Matériels spécifiques○ Moules○ Matériel informatique• Augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement : constitution des stocks pour l'export• La création d'une filiale à l'étranger
Modalités d'intervention	<p>Prêt :</p> <ul style="list-style-type: none">• Sans garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant de 40 000 à 300 000 euros,• D'une durée de six ans, avec un allègement du remboursement la première année. <p>Ce prêt accompagne un concours bancaire qui peut être garanti à 60 % par le Fonds de Garantie International d'OSEO.</p>
Contacts	<p>OSEO dans votre région :</p> <p>Sébastien SCHMITT, délégué Finance Garantie</p> <p>Tél. 05 49 49 08 42 – sebastien.schmitt@oseo.fr</p> <p>http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region/poitou_charentes/nos_coordonnees</p>



GARANTIE de PROJETS à l'INTERNATIONAL

Implantation par création ou rachat d'une filiale hors Espace Economique Européen

Garantie accordée à la maison mère

Projets accompagnés	<ul style="list-style-type: none">✓ Apports en fonds propres réalisés par la maison mère française à sa filiale étrangère détenue majoritairement (ou minoritairement dans les pays où la réglementation locale interdit la prise de participation majoritaire).✓ Sont exclues les délocalisations d'activités précédemment exercées en France.
Pays éligibles	Sont éligibles les filiales étrangères exerçant la même activité que la maison mère française et qui sont situées dans tous les pays, à l'exception de ceux de l'Espace Economique Européen (27 pays de l'Union Européenne plus l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège) et de la Suisse.
Bénéficiaires	<p>La maison mère française qui :</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Doit avoir un chiffre d'affaires annuel qui n'excède pas 460 millions d'euros ;✓ Ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement par des intérêts hors Communauté Européenne <p>La garantie est donnée au bénéfice de la maison mère française. Elle peut être déléguée aux banques finançant les apports garantis.</p> <p>La garantie couvre le risque économique de la filiale étrangère, à l'exclusion du risque politique.</p>
Concours garantis	<ul style="list-style-type: none">✓ Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions,✓ Avances d'actionnaires bloquées pour plus de trois ans,✓ Prêts participatifs.
Plafond de risque maximum	1,5 millions d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises (en consolidé)
Quotité maximale	50 %
Coût de la garantie	0,50 % l'an du montant des apports.

Mise en jeu de la garantie

- ✓ Ouverture d'une procédure judiciaire d'insolvabilité à l'encontre de la filiale étrangère,
- ✓ Cession de titres si l'entreprise a perdu plus de la moitié de ses capitaux propres depuis l'apport en fonds propres, sur la base de la moins-value réalisée
- ✓ Arrêt volontaire d'activité motivé par un échec économique du projet (avec accord d'OSEO)

Contacts

OSEO dans votre région :

Sébastien SCHMITT, délégué Finance Garantie

Tél. 05 49 49 08 42 – sebastien.schmitt@oseo.fr

http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region/poitou_charentes



PRET POUR L'EXPORT

Objectif	Financer les investissements de création ou de développement de l'activité à l'exportation, ou d'implantation à l'étranger.
Bénéficiaires	PME (répondant à la définition européenne de la PME) constituée en société, bénéficiaire et en croissance, engageant un programme d'investissements pour se développer à l'international.
Opérations éligibles	<ul style="list-style-type: none">• Investissements immatériels : frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, dépenses de design, dépenses de prospection, participation aux foires et salons, recrutement et formation de l'équipe commerciale export, dépenses liées aux VIE, dépenses de communication, frais d'échantillonnage ;• Investissements corporels ayant une faible valeur de gage : matériel conçu/réalisé par l'entreprise pour ses besoins propres, moules, matériel informatique, dépenses liées à l'installation et à la représentation à l'étranger...• Augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement.
Modalités d'intervention	<p>Prêt de 20 000 à 150 000 € (plafond à 80 000 € pour les entreprises de moins de 3 ans) :</p> <ul style="list-style-type: none">• D'une durée de 6 ans, à taux fixe, assorti d'un différé d'amortissement de capital de 12 mois ;• Sans garantie réelle, ni du chef de l'emprunteur, ni sur le dirigeant, ni d'une société holding. Seule une retenue de garantie de 5% du montant initial du prêt est prévue. Déduite du montant du décaissement, elle peut être financée ;• Dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise.
Observations	<p>Partenariat avec UBIFRANCE.</p> <p>En complément de l'assurance prospection de la COFACE</p>
Contacts	<p>OSEO dans votre région :</p> <p>Sébastien SCHMITT, délégué Finance Garantie Tél. 05 49 49 08 42 – sebastien.schmitt@oseo.fr http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region/poitou_charentes/nos_coordonnees</p> <p>UBIFRANCE dans votre région :</p> <p>Délégué UBIFRANCE Poitou-Charentes : Charles COLAS Charles.colas@ubifrance.fr – Tél. 05 49 55 11 14</p> <p>UBIFRANCE Paris www.ubifrance.fr</p> <p>N° azur : 0 810 817 817 (prix d'un appel local) Mèl : accueillexport@ubifrance.fr</p>



GARANTIE DES FINANCEMENTS BANCAIRES DEDIES A L'INTERNATIONAL

<i>Finalité</i>	Faciliter le financement des dépenses de fabrication ou de réalisation de commandes à l'export, ainsi que le financement d'un investissement dédié à l'export : <ul style="list-style-type: none">• Besoins à court terme• Augmentation de la capacité de production à l'export• Création ou acquisition d'une filiale étrangère.
<i>Bénéficiaires</i>	PME selon la définition européenne.
<i>Dépenses financées</i>	<ul style="list-style-type: none">• Dépenses nécessaires à la réalisation de l'objet du contrat• Investissements matériels et immatériels• Prise de participation majoritaire
<i>Modalités d'intervention</i>	Garantie à hauteur de 60 % du concours bancaire.
<i>Contacts</i>	OSEO dans votre région : Sébastien SCHMITT, délégué Finance Garantie Tél. 05 49 49 08 42 – sebastien.schmitt@oseo.fr http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region/poitou_charentes/nos_cooronnees



GARANTIE DES CAUTIONS EXPORT

Objectif	<p>Faciliter le cautionnement des engagements de l'exportateur français ou de sa filiale à l'étranger.</p> <p>Faciliter l'approvisionnement des PME françaises pour la conception et la réalisation de leurs produits propres, ou l'importation de matériels.</p>
Bénéficiaires	<p>PME selon la définition européenne de la PME.</p>
Concours garantis	<ul style="list-style-type: none">• Lignes de cautions sur marchés à l'exportation ou garanties à premières demandes (notamment caution de soumission, restitution d'acompte, de bonne fin, de retenue de garantie...).• Lignes de crédits documentaires import ou lettres de crédit <i>stand by</i> (les PME devant apporter une valeur ajoutée significative aux produits importés, les entreprises de négoce sont exclues).
Modalités d'intervention	<p>La garantie des engagements bancaires est accordée à la banque française à hauteur de 60 % (80 % s'il s'agit de cautions sur marchés export dans certains cas particuliers).</p> <p>Dans certains cas, les cautions sont émises par une banque locale de la filiale à l'étranger avec la contre-garantie de la banque française.</p>
Contacts	<p>OSEO dans votre région :</p> <p>Sébastien SCHMITT, délégué Finance Garantie</p> <p>Tél. 05 49 49 08 42 – sebastien.schmitt@oseo.fr</p> <p>http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region/poitou_charentes/nos_coordonnees</p>



CONTRAT DE DEVELOPPEMENT PARTICIPATIF

Objectif	Renforcer la structure financière des entreprises à l'occasion d'un programme de développement ou d'investissement. immobilier, matériel ou une croissance externe, comportant des dépenses immatérielles et des besoins en fonds de roulement
Bénéficiaires	PME (suivant la définition européenne) et/ou ETI indépendantes (jusqu'à 5000 salariés) : constituées sous forme de société, créées depuis plus de 3 ans, financièrement saines, dont la croissance prévisionnelle du CA global est d'au moins 5 % l'an. Non éligibles : les SCI et les entreprise en nom personnel.
Dépenses financées	<ul style="list-style-type: none">• Les coûts de mise aux normes, dépenses liées au respect de l'environnement• Les coûts liés à une implantation à l'étranger• La croissance externe• Les coûts de constitution ou de rénovation d'un parc de magasins• L'acquisition de droit au bail, recrutement et formation de l'équipe commerciale• Les travaux d'aménagement• Les frais de recrutement et de formation• Les frais de prospection, dépenses de publicité, matériels, progiciels, équipements à faible valeur de revente• Les besoins en fonds de roulement
Modalités d'intervention	<ul style="list-style-type: none">• Montant jusqu'à 3 000 000 euros, dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise.• Mise en place en partenariat avec la banque de l'entreprise, à raison de 1 € de contrat de développement pour 2 € de prêts d'accompagnement (œ financement peut bénéficier d'une garantie d'OSEO, pour les PME répondant à la définition européenne, et/ou être partagé avec OSEO) et/ou d'apporteurs de fonds propres, à raison de 1 € de contrat de développement pour 1 € de fonds propres apportés.• Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant. Seule une garantie de 5 % est prévue. Elle est restituée à la société après remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits.• Crédit sur 7 ans• Différé d'amortissement du capital de 2 ans• Taux fixe (dans le respect de la réglementation européenne) ou variable (convertible à taux fixe), majoré d'un complément de rémunération basé sur l'évolution du chiffre d'affaires et défini dès la signature du contrat.
Contacts	OSEO dans votre région : Sébastien SCHMITT, délégué Finance Garantie Tél. 05 49 49 08 42 – sebastien.schmitt@oseo.fr http://www.oseo.fr/notre_mission/nos_equipes_en_region/poitou_charentes/nos_coordonnees



LABELLISATION

Actions collectives de promotion à l'étranger bénéficiant du label France

Objectif	Accompagner plus d'entreprises françaises à l'international dans le cadre d'actions collectives de promotion répondant à des critères de qualité et d'intérêt économique. La labellisation permet de : <ul style="list-style-type: none">• Réduire le coût de participation des entreprises aux opérations collectives de promotion organisées par des opérateurs,• De s'appuyer sur l'expérience d'opérateurs publics et privés.
Bénéficiaires	Toute entreprise assurant la promotion des produits et savoir-faire français et dont la présence est cohérente avec le thème de l'opération labellisée.
Opérations éligibles <i>(Dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc.)</i>	<p><u>Opérations éligibles</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Les pavillons France sur des salons professionnels à l'étranger (sur au moins 50 m² et 10 exposants),• Les présentations de produits et savoir-faire à l'étranger,• Les rencontres d'acheteurs et de partenaires à l'étranger, dont les forums d'affaires. <p>Les minimas en nombre de participants à ces opérations collectives sont de 10 pour les pavillons France et 5 pour les autres manifestations.</p> <p>La labellisation ne peut en aucun cas s'appliquer à des actions d'information (études, veille, réunions d'information), à des actions de formation et au financement de structure.</p> <p>Les opérations labellisées sont affichées dans le « programme France » en ligne sur le site d'Ubifrance.</p> <p><u>Opérateurs éligibles</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Un organisme, une association, une personne morale de droit public ou privé, établis au sein de l'Union Européenne,• Une chambre de commerce française à l'étranger membre de l'UCCIFE. <p>L'opérateur a pour rôle d'assurer la mise en œuvre et la commercialisation de l'opération de promotion auprès des entreprises françaises. A ce titre :</p> <ul style="list-style-type: none">• Il est seul à pouvoir solliciter la labellisation du projet,• Il doit faire preuve des capacités nécessaires pour prendre en charge la responsabilité financière du projet,• Il doit disposer d'une représentativité particulière et/ou d'une expérience reconnue dans l'organisation d'actions collectives à l'étranger. <p><u>Pays éligibles</u></p> <p>Les pays (sauf embargo) ci-dessous classés en deux catégories :</p> <ul style="list-style-type: none">• Pays « Grand Large » : Afrique du Sud, Angola, Arabie Saoudite, Argentine, Brésil, Canada, Chili, Chine, Corée du Sud, Emirats Arabes Unis, Etats-Unis, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Kazakhstan, Koweït, Malaisie, Mexique, Qatar, Russie, Singapour, Taïwan, Thaïlande, Ukraine, Vietnam.

- Pays « Europe-Méditerranée »

UE 27 (sauf France), Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie.

Caractéristiques et montants

(Type de l'aide, modalités, taux maximum, plafond, etc.)

La procédure

La labellisation d'un projet ne peut être sollicitée que par l'opérateur du projet.

Elle permet à l'opérateur d'obtenir un soutien financier en fonction du nombre d'entreprises françaises aidées. Ce soutien, dont il peut se prévaloir pour promouvoir son projet et recruter des entreprises, permet d'afficher le label « France », d'inscrire son opération au « Programme France » sur le site d'Ubifrance et d'abaisser le coût de participation des entreprises.

Le soutien financier est versé directement à l'opérateur. L'appui financier est accordé par le Comité de Labellisation et versé directement à l'opérateur. Cet appui varie au prorata du nombre d'entreprises effectivement bénéficiaires du projet labellisé.

L'aide allouée par entreprise comprend une participation aux frais de mission des entreprises participantes, d'un montant maximum variant entre 800 € (pays « Grand large ») et 400 € (pays « Europe-Méditerranée ». Les autres pays ne sont pas éligibles à la participation aux frais de mission des entreprises participantes.

La participation forfaitaire aux frais de mission pour les entreprises d'Outre-mer sera systématiquement de 800 € quel que soit le pays visé.

L'opérateur est tenu de répercuter la totalité de cette aide financière, directement et de manière visible, sur la facture qu'il adresse à chacune des entreprises participantes.

Une entreprise isolée peut se joindre à une opération labellisée et bénéficier de la même aide financière.

Montant maximum de l'aide accordée à chacune des entreprises participantes, en fonction du pays, du secteur et de la nature de l'opérateur		
Type d'action collective	Intégrée dans un PASE et/ou agréée par un pôle de compétitivité	Non intégrée dans un PASE et non soutenue par un pôle de compétitivité
Taux maximum de subvention du projet	35 % des dépenses éligibles	35 % des dépenses éligibles
Taux maximum de subvention par entreprise	35 % du coût par entreprise	35 % du coût par entreprise
Pays « Grand large »*	Jusqu'à 4000 € (dont 800 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises**)	Jusqu'à 3000 € (dont 800 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises**)
Pays « Europe Méditerranée »*	Jusqu'à 3000 € (dont 400 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises**)	Jusqu'à 2000 € (dont 400 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises**)

*Pour toute demande sur un pays ne faisant pas partie de ces listes, l'équipe labellisation devra solliciter obligatoirement une dérogation ministérielle spécifique.

Le total des financements publics apportés ne saurait dépasser le plafond de 35 %. Lorsque le projet est déjà inscrit au programme d'un opérateur bénéficiant d'aides publiques (SOPEXA, DEFI...), l'appui financier alloué au titre de la labellisation s'entend en tant que complément de subvention.

Mode opératoire

- L'opérateur dépose son projet en ligne sur le site www.ubifrance.fr au minimum 6 mois avant le début de l'opération. UBIFRANCE assure l'instruction du dossier sur la base des éléments suivants : financement de l'opération, existence ou non d'opérations concurrentes et

retombées attendues pour les entreprises françaises.

- Le Comité de labellisation étudie le dossier, et s'il est accepté, labellise le projet.
- UBIFRANCE et l'opérateur s'engagent par contre sur la nature de l'appui apporté au projet.
- L'opérateur réalise son opération.
- Après réalisation, et dans un délai de 2 mois, l'opérateur fournit à UBIFRANCE les pièces comptables justificatives relatives à la mise en œuvre de l'opération pour versement de la subvention.

Observations

Conditions de cumul avec d'autres aides

La participation de l'entreprise à une action labellisée et cumulable avec d'autres aides (assurance-prospection, crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale, aides régionales...) dans les limites fixées par la Commission européenne pour les aides *de minimis* (montant maximum de 200 000 € pour 3 années glissantes).

Contacts

Service d'UBIFRANCE en charge du Label France : missionlabellisation@ubifrance.fr

Le dossier de demande du Label France est en ligne sur le site d'UBIFRANCE

www.ubifrance.fr/prestations/aides-a-l-export/demande-de-labellisation.html

Délégué UBIFRANCE Poitou-Charentes : Charles COLAS

Charles.colas@ubifrance.fr – Tél. 05 49 55 11 14

La Chambre de commerce de votre circonscription.

Pour en savoir plus sur l'ensemble de l'offre du dispositif public d'accompagnement des entreprises à l'international, le site gouvernemental du commerce extérieur :

www.commerce-exterieur.gouv.fr



V.I.E.

Volontariat international en entreprise

Objectif

Permettre à une entreprise de confier à un ou une jeune, âgé(e) de 18 à 28 ans, quel que soit son niveau d'études, une mission professionnelle à l'étranger.

Les avantages de la procédure

1. Une absence de lien contractuel entre l'entreprise et le jeune, une exonération de toutes charges sociales en France ainsi qu'une absence de contraintes de gestion de personnel pour l'entreprise.
2. L'accès à un vivier de candidats de haut niveau, fortement motivés à l'international.
3. Un coût très avantageux avec la possibilité de partager un VIE avec d'autres entreprises.
4. Une mission d'une durée modulable et renouvelable une fois dans la limite de 6 à 24 mois.

Bénéficiaires

Toute entreprise française souhaitant développer ses activités à l'étranger ayant un lien juridique avec une structure d'accueil dans le pays visé (filiale, succursale, agence commerciale, bureau de représentation...).

Les PME-PMI sans implantation dans le pays concerné ou qui ont besoin d'un appui financier pour l'accueil d'un VIE, peuvent se voir proposer d'autres solutions soumises à conditions :

- Le parrainage par un Conseiller du Commerce Extérieur de la France (www.cnccef.org),
- Le placement sous le tutorat d'un des grands comptes membres de Pacte PME International qui peuvent héberger à l'étranger le VIE
- Le temps partagé : il permet à un groupe d'entreprises de bénéficier d'un VIE en partageant le temps et le coût de la mission.

Opérations éligibles

(Dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc.)

Missions éligibles

Tous types de missions, de 6 à 24 mois, commerciales ou techniques, contribuant à l'internationalisation de l'activité économique de l'entreprise, et notamment :

- L'étude et la prospection de nouveaux marchés à l'international
- Le renfort, technique ou commercial, d'équipes locales en place
- Accompagnement d'un contrat, d'un chantier
- Animation d'un réseau de distribution
- La participation à la mise en place de structures locales
- Support technique d'un agent

Pays éligibles

Sont éligibles les pays sur le territoire desquels la France possède une représentation permanente. Cependant, certains pays ne sont pas éligibles pour des raisons de sécurité.

Caractéristiques et montants

(Type de l'aide, modalités, taux maximum, plafond, etc.)

L'entreprise prend en charge :

- L'indemnité forfaitaire versée mensuellement au VIE (dont une partie est variable selon les pays et en fonction d'un barème fixé par décret, exempté de cotisation et non imposable en France),
- Les frais de gestion de la mission et de protection sociale du VIE ainsi que de ses ayants droit, variables suivant le chiffre d'affaires de l'entreprise,
- Les frais de voyage et de transport de bagages (dans la limite de 150 kg) aller-retour du VIE jusqu'au lieu d'affectation.

Mise en œuvre du VIE

L'agence UBIFRANCE est l'organisme gestionnaire qui contracte avec l'entreprise d'une part, et avec le Volontaire d'autre part.

Pour obtenir un VIE, l'entreprise doit :

- Lors de sa première demande, déposer une demande d'agrément auprès d'UBIFRANCE.

L'agrément est donné pour une durée de cinq ans par la Commission d'Agrément du Volontariat International (CAVI) si l'entreprise répond aux critères définis par la Direction Générale du Trésor.

- Déposer, lorsqu'elle est agréée, une demande d'affectation auprès d'UBIFRANCE qui instruit la demande en y associant la (les) Mission(s) Economique(s) du/des pays concerné(s).

Dès que le projet est validé, UBIFRANCE adresse à l'entreprise un contrat précisant les conditions de réalisation de la mission du VIE ainsi que son coût prévisionnel.

L'entreprise doit, avant le départ du volontaire, obtenir l'autorisation de travail et les visas exigés par le pays d'accueil selon les instructions figurant dans la note pays fournie par UBIFRANCE.

La gestion du VIE

UBIFRANCE gère le versement des indemnités ainsi que la protection sociale des volontaires.

Les VIE bénéficient d'un statut public et sont placés sous l'autorité du Secrétaire d'État chargé du Commerce extérieur, auprès du ministre de l'Économie et des Finances et sous l'autorité du chef de la mission économique du pays d'affectation.

Temps de séjour à l'étranger des VIE

Le VIE peut passer jusqu'à 165 jours en France par année de mission. Il peut ainsi préparer ses missions, se former à la culture et aux métiers de l'entreprise, structurer sa démarche dans le ou les pays visé(s).

Observations

(Restrictions, délais d'instruction, autres aides ayant le même objectif, etc.)

A la réception de la demande d'affectation dûment complétée et du dossier du candidat sélectionné, le dossier sera traité en 6 semaines (hors délai d'obtention du visa).

Le budget VIE est intégrable dans une assurance prospection COFACE (www.coface.fr).

Le Conseil Régional Poitou-Charentes peut prendre en charge 50 % de l'indemnité du VIE (<http://www.poitou-charentes.fr/services-en-ligne/guide-aides/-/aides/detail/77>).

Le recours à un VIE ouvre droit au crédit d'impôt prospection commerciale, mesure destinée aux PME qui engagent des dépenses de prospection commerciale. Elle leur permet de bénéficier d'un crédit d'impôt plafonné à 40 000 €, égal à 50 % des dépenses engagées à compter du 1^{er} janvier 2005 (www.impots.gouv.fr).

Contacts

UBIFRANCE

Département VIE
Espace Gaymard – 2 place d'Arvieux
BP 60708 – 13572 Marseille cedex 02
Tél. 04 96 17 25 00 – 0 810 659 659

<http://www.ubifrance.fr/formule-vie/vie-en-bref.html>

http://www.ubifrance.fr/Galerie/Files/Divers/V.I.E._guidepratique.pdf

Délégué UBIFRANCE Poitou-Charentes : Charles COLAS

Charles.colas@ubifrance.fr – Tél. 05 49 55 11 14

La CCI de votre département :

http://www.poitou-charentes.cci.fr/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=68

Pour en savoir plus sur l'ensemble de l'offre du dispositif public d'accompagnement des entreprises à l'international :

le site gouvernemental du Commerce extérieur :

www.commerce-exterieur.gouv.fr