

# Les différents dispositifs d'aide pour la prospection commerciale export

## LES AIDES du CONSEIL REGIONAL LIMOUSIN :

Est éligible toute entreprise dont le siège social est en Limousin, qui emploie au maximum 250 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan n'excède pas 43 millions d'Euros ou dont le capital n'est pas détenu à hauteur de 25% ou plus par une ou plusieurs entreprises ne répondant à ces critères.

Certaines activités sous codes NAF 521A à 521J, 522L, 523A à 526H, 553B, 554C, 555A, 555C, 923A à 927C sont exclues.

### 1. Aide à la première démarche à l'international pour les sociétés réalisant moins de 10% de leur chiffre d'affaires à l'export :

75% des dépenses éligibles HT. L'aide est plafonnée à 10 000 € pour les projets concernant l'Union Européenne et à 15 000 € pour ceux concernant les pays tiers.

Les dépenses de prospection admises :

- l'adaptation des produits aux marchés étrangers
- la protection extra nationale des brevets et des marques
- la réalisation d'un support de communication bilingue ( création, traduction, adaptation de site...)
- l'invitation de prospects étrangers
- les frais de prospection commerciale et/ou de participation à un salon international (en France et à l'étranger)
- les frais d'accompagnement et de suivi des contacts

Chaque entreprise pourra demander à bénéficier 2 fois de l'aide sur une durée d'exécution du programme de 3 ans.

Pour la deuxième demande le taux passe à 50% et les plafonds sont inchangés.

Cette aide est cumulable avec l'aide au conseil, les aides à l'emploi et les aides à l'investissement.

### 2. Aide au renforcement à l'international pour les sociétés réalisant plus de 10% de leur Chiffre d'Affaires à l'export : 50 % des dépenses éligibles. Aide plafonnée à 70 000 € HT sur 3 ans

Les dépenses de prospection admises :

- l'exposition dans un salon international en France ou à l'étranger
- l'adaptation des produits aux marchés étrangers
- la protection extra nationale des brevets et des marques
- la constitution d'un réseau de vente
- la création d'un bureau de représentation, une filiale commerciale ou industrielle à l'étranger

Cette aide est cumulable avec l'aide au conseil, les aides à l'emploi et les aides à l'investissement

Pour le renforcement des compétences internes à l'international, le recrutement d'un collaborateur export peut être soutenu :

- S'il s'agit d'un cadre export, l'aide est fixée à 50% des coûts salariaux sur 1 an et plafonnée à 30 000 €.
  - S'il s'agit d'un assistant export l'aide est de 10 000 €.
  - S'il s'agit d'un V.I.E., l'aide est fixée à 50% des frais liés à l'indemnité et frais annexe sur 1 an
  - S'il s'agit d'un stagiaire, l'aide est plafonnée à 3000 € et fixée à 50% des indemnités de stage.
- Cette aide n'est pas cumulable avec les autres aides à l'emploi.

*Pour plus d'informations :*

Daniel LAFONT – Conseil Régional du Limousin – 05 55 45 19 00 - [http://region-](http://region-limousin.ae.oseo.fr/limousin/themes/international/financement/premiere_demarche_a_l_international)

[limousin.ae.oseo.fr/limousin/themes/international/financement/premiere\\_demarche\\_a\\_l\\_international](http://region-limousin.ae.oseo.fr/limousin/themes/international/financement/premiere_demarche_a_l_international)

Sophie Février – CCI du Pays de Brive - 05 55 18 94 39 – [sfevrier@brive.cci.fr](mailto:sfevrier@brive.cci.fr)

Karine Lafaye – CCI Tulle et Ussel - 05 55 21 55 07 – [k.lafaye@tulle-ussel.cci.fr](mailto:k.lafaye@tulle-ussel.cci.fr)

# Les différents dispositifs d'aide pour la prospection commerciale export

## LES AIDES PUBLIQUES de la COFACE :

### L'ASSURANCE PROSPECTION

Dispositif qui combine une assurance contre le risque d'échec commercial et une avance de trésorerie. Tous les pays peuvent être couverts. Sont éligibles toutes les entreprises dont le chiffre d'affaire est inférieur ou égal à 150 M€

La quotité garantie est de 65% des dépenses et de 80% pour les entreprises innovantes (entreprises ayant le statut JEI ou ayant bénéficié d'une aide OSEO-innovation dans les 5 dernières années) ou les entreprises ayant déjà réussi.

Ce dispositif se réalise sur 2 périodes. Une période de garantie de 1 à 4 ans et une période d'amortissement dont la durée est supérieure d'un an à celle de la période de garantie.

Le taux d'amortissement est de 7% pour les biens manufacturés, 14% pour les prestations de service et 30% pour les autres sommes.

Les dépenses de prospection admises :

- les déplacements à l'étranger
- les études de marché, la documentation
- l'adaptation des produits aux marchés étrangers
- la publicité
- les salaires et charges de personnel export
- création et promotion d'un site internet
- invitation d'une délégation d'acheteurs étrangers

Les versements sont limités au montant des indemnités perçues par l'entreprise.

A l'issue du contrat les indemnités non remboursées restent définitivement acquises à l'entreprise.

#### **Nouvelles mesures à compter du 1<sup>er</sup> Avril 2007:**

- Suppression des Droits d'Ouverture de Dossier
- Suppression de la déclaration part étrangère pour les sociétés dont le Chiffre d'Affaire Global est inférieur ou égal à 75 M€
- Possibilité de renouveler un contrat dont la période de garantie initiale est de un an en demandant simplement une extension du contrat déjà existant.
- Création d'une garantie pour couvrir les banques du remboursement d'un financement mis en place lors d'un contrat d'assurance prospection (Septembre 2008)
- Instauration d'un bonus de fidélité : Une entreprise qui a pu rembourser à au moins 80% des indemnités reçues d'une Assurance Prospection à laquelle elle avait souscrit par le passé bénéficiera d'une amélioration de sa quotité garantie de 65 à 80% lors du dépôt d'un nouveau dossier d'Assurance Prospection.
- Diversification des circuits de commercialisation : OSEO et les réseaux bancaires sont en contact avec Coface pour nouer des accords de commercialisation. Lors de la souscription à une Assurance Prospection dans ce cadre, le bénéficiaire pourra obtenir jusqu'à 100% de préfinancement de son budget s'il n'excède pas 100 000€.

Dépôt de la demande de garantie sur [http://www.coface.fr/dmt/rubb\\_asspro/ap01\\_assenligne.htm](http://www.coface.fr/dmt/rubb_asspro/ap01_assenligne.htm)

### **GARANTIE DES CAUTIONS et GARANTIE DES PREFINANCEMENTS (Risque Exportateur)**

### **L'ASSURANCE CREDIT EXPORT pour toutes les exportations assorties de crédits supérieurs à 2 ans :**

- Machines
- Ensembles « clé en main »
- Contrats de services (maintenance, ingénierie)

### **GARANTIE INVESTISSEMENT (Risque politique)**

### **GARANTIE DE CHANGE**

*Pour plus d'informations :*

Marie Claire SARLIEVE – COFACE Clermont Ferrand - (04) 73 28 55 10 [marie-claire.sarlieve@coface.com](mailto:marie-claire.sarlieve@coface.com) [http://www.coface.fr/dmt/ruba\\_gen/indexa.htm](http://www.coface.fr/dmt/ruba_gen/indexa.htm)

# Les différents dispositifs d'aide pour la prospection commerciale export

## Autres AIDES NATIONALES

### LE SIDEX (UBIFRANCE):

Aide aux PME et TPE dont l'effectif est inférieur à 250 salariés ou dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euros HT. L'entreprise ne doit pas être détenue à plus de 25% par une entreprise ne répondant pas à ces critères. Les PME Françaises, sauf celles dont l'activité relève du négoce. L'entreprise peut bénéficier 6 fois de cette aide par an. La demande peut être faite jusqu'à 7 jours avant le départ.

L'aide doit permettre de :

- **finaliser un contrat en cours de négociation avec un nouveau client, agent ou distributeur** (2 personnes maxi avec 6 jours maxi pour les pays « grand large », 4 jours pour les pays « Europe-méditerranée » et 3 jours pour les autres pays.) (accessible 3 fois par an)
- **de prospecter un nouveau marché** (1 personne maxi avec 6 jours maxi pour les pays « grand large », 4 jours pour les pays « Europe-méditerranée » et 3 jours pour les autres pays.) (accessible 3 fois par an)

L'aide comporte :

- une aide plafonnée sur le billet d'avion ou de train international en classe économique (50% pour la finalisation d'un contrat et 30% pour la mission)
- une participation forfaitaire aux frais de séjour (forfait de 150 €/jour et forfait de 50 € couvrant les frais de déplacement en France)

Demande à remplir en ligne sur le site <http://www.ubifrance.fr/sidex/presentation.htm>

### LE CREDIT D'IMPÔT EXPORT : (mêmes conditions d'éligibilité que pour les aides du Conseil Régional)

Il est destiné aux PME qui recrutent une personne à l'international en CDI ou un VIE.

La réduction d'impôt est égale à 50% des dépenses de prospection engagées pendant les 24 mois qui suivent le recrutement de la personne affectée à l'export. Le crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une fois par l'entreprise et ne peut dépasser 40 000 € pour les PME et 80 000 € pour les associations.

Les dépenses de prospection admises :

- frais de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale
- informations sur les marchés et les clients,
- participation à des salons et missions commerciales,
- frais de communication.....

Pour plus d'information [www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr), rubrique professionnels, puis dans recherche, taper les mots clés : « *crédit d'impôt pour dépenses de prospection* ».

### LE VIE : VOLONTARIAT INTERNATIONAL en ENTREPRISE (UBIFRANCE):

Le VIE permet de confier à un jeune de 18 à 28 ans une mission professionnelle à l'étranger durant 6 à 24 mois. Le statut public de volontaire exonère l'entreprise de tout lien contractuel et de toutes charges sociales

En moyenne le coût annuel d'un VIE en Europe s'élève à 20 000 € (indemnité et couverture sociale.

<http://www.ubifrance.fr/vie/volontariat-international-entreprise.asp>

### L'ACCREDITATION de GROUPEMENT de PME à L'EXPORT

Tout groupement de PME accompagné, peut faire l'objet d'une aide de 50% qui portera sur les frais de constitution du groupement dans la limite de 20 000 € d'aide par groupement.

<http://www.ubifrance.fr/aides-publiques/groupements-pme.asp>

### L'EXONERATION D'IMPOT SUR LE REVENU des salariés chargés de la prospection commerciale à l'étranger

L'exonération se fait sur la fraction de la rémunération correspondant au temps passé à l'étranger.

L'exonération peut être obtenue à partir du moment où le salarié passe au moins 120 jours par an à l'étranger. Cette mesure s'applique depuis le 1<sup>er</sup> Janvier 2006 aux salariés de toutes les entreprises.

<http://www.ubifrance.fr/aides-publiques/cap-export-credit-impot.asp?Reload=661>

Pour plus d'informations : Jean Louis RUAT – DRCE Limoges – 05 55 32 94 25 [jean-louis.ruat@missioneco.org](mailto:jean-louis.ruat@missioneco.org)

# Les différents dispositifs d'aide pour la prospection commerciale export

## Autres AIDES NATIONALES

Oséo facilite l'accès aux crédits aux moments les plus structurants, souvent les plus risqués pour les banquiers.

### OSEO GARANTIE

→ Le fonds de garantie international concerne tout investissement participant au développement de l'activité à l'international : investissements matériels, immatériels, immobiliers (Prise de participation à l'étranger; création d'une filiale à l'étranger...) par le biais de :

- Financement moyen et long terme
- Financement court terme – Crédit de parrainage bancaire pour accompagner une assurance prospection de la COFACE; Crédit de préfinancement de commandes à l'exportation de 24 mois maximum
- Engagement par signature – Caution ou garantie à première demande délivrée par une banque française au profit d'une banque étrangère octroyant des concours bancaires ; Caution ou garantie à première demande sur les marchés à l'exportation ; Crédits documentaires à l'import

### OSEO FINANCEMENT

→ Le Contrat de Développement International accessible aux PME se développant à l'international dont la croissance prévisionnelle du Chiffre d'Affaire est >5% et dont la création remonte à plus de 3 ans

Les investissements immatériels ou corporels à faible valeur de gage sont pris en compte. Le contrat va de 40 000 à 400 000€ dans la limite des fonds propres et quasi fonds propres de l'utilisateur, sur une durée de 6 ans avec un différé d'1 an. Le taux fixe est de 6.09% au mois de Juin 2008 + complément de rémunération indexé sur l'évolution du chiffre d'affaire hors taxes. Il n'y a aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant, une retenue de garantie de 5% est restituée après remboursement complet du crédit.

### FASEP

- Les bénéficiaires sont les entreprises de droit français, quelle que soit leur activité, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 460 millions €. Ces entreprises doivent, directement ou indirectement, être détenues majoritairement par des ressortissants ou des entreprises relevant de l'Union Européenne.
- La finalité est de favoriser la croissance des entreprises françaises qui souhaitent se développer par création de filiale à l'étranger (hors Union européenne, Norvège, Islande, Lichtenstein et Suisse) en leur apportant une garantie sur le risque économique d'échec de leur implantation. Le risque politique, qui peut être garanti par ailleurs, n'est pas couvert par OSEO. Les opérations de délocalisation des activités existantes ne sont pas éligibles.
- Les apports garantis sont les apports en fonds propres ou quasi-fonds propres faits à la filiale : achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions, prêts participatifs, avances d'actionnaires bloquées pour plus de 3 ans.
- La garantie est délivrée pour une période de 3 à 7 ans à la maison mère française qui crée la filiale ou rachète une position majoritaire. La quotité garantie est de 50 % de la perte constatée. L'indemnité est versée à la maison mère française. A la demande de l'entreprise, la garantie peut être déléguée à la banque française qui finance, le cas échéant, les apports en fonds propres à la filiale.

[http://www.oseo.fr/votre\\_projet/international/aides\\_et\\_financements/implantations\\_a\\_l\\_etranger/garantie\\_fasep](http://www.oseo.fr/votre_projet/international/aides_et_financements/implantations_a_l_etranger/garantie_fasep)

Pour plus d'informations : Sébastien CHILLOU – OSEO Financement Limoges – 05 55 33 08 20 [sebastien.chillou@oseo.fr](mailto:sebastien.chillou@oseo.fr) [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)

***N'hésitez pas à nous contacter pour étudier les aides les plus appropriées à vos objectifs de développement. Il existe également des possibilités d'accueil de stagiaires, jeunes diplômés aux techniques du commerce international pour vous aider dans vos démarches de prospection.***

***Sophie Février – CCI du Pays de Brive - 05 55 18 94 39 – [sfevrier@brive.cci.fr](mailto:sfevrier@brive.cci.fr)***

***Karine Lafaye – CCI Tulle et Ussel - 05 55 21 55 07 – [k.lafaye@tulle-ussel.cci.fr](mailto:k.lafaye@tulle-ussel.cci.fr)***