



Pays émergents

Mission EXPORT

Conquête

Globalisation

GUIDE DE L'EXPERT-COMPTABLE

Internationalisation

Financement

Appuis

Nouveaux marchés



CAP SUR L'EXPORT

La France compte quelque 90 000 entreprises exportatrices contre près de 180 000 pour l'Italie et 300 000 pour l'Allemagne.

Or, dans une économie mondialisée, la croissance dépend inéluctablement de cette capacité à exporter.

Pour ce faire, Anne-Marie IDRAC, Secrétaire d'Etat chargée du Commerce extérieur, a défini des objectifs clairs :

- accompagner 10 000 primo-exportateurs sur 3 ans ;
- recruter 11 000 Volontaires International en Entreprise pour développer cette internationalisation ;
- proposer des mesures d'accompagnement durable (plus de 3 ans) aux entreprises françaises.

Notre profession a toute sa place au cœur de ce dispositif. Premier réseau de conseils auprès des TPE, proches de leurs préoccupations quotidiennes, au fait de leurs atouts et de leurs handicaps, les professionnels de l'expertise comptable ne sont-ils pas les mieux à même d'accompagner leurs entreprises clientes ?

Plus concrètement, l'expert-comptable doit être en mesure de conseiller le chef d'entreprise en matière d'optimisation de son crédit d'impôt export, de fiscalité de ses revenus, de statut de ses salariés détachés à l'étranger, de choix juridique de son mode d'implantation ou encore de modes de financement adaptés aux opérations internationales.

L'implication de la profession est totale. Elle se manifeste notamment par les travaux du Club Export, une plate forme web de services thématique, un programme de formation lancé par le CFPC et une politique de partenariat avec des acteurs incontournables du monde de l'export : UBIFRANCE, COFACE, OSEO, CNCCEF et PACTE PME.

En témoigne également ce guide qui n'aurait jamais pu voir le jour sans une coopération active avec nos partenaires UBIFRANCE, COFACE ET OSEO.

Il compile savoir-faire et informations afin de fournir un guide concret à destination des experts-comptables et des dirigeants de TPE/PME. Il illustre parfaitement ces nouvelles missions qui requièrent un accompagnement interdisciplinaire pour servir au mieux nos clients.

En espérant que cet outil innovant permettra au plus grand nombre de mettre, dès à présent, le Cap sur l'Export !

Joseph ZORNIOTTI

Président du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables

REMERCIEMENTS

Ont participé à la rédaction de cet ouvrage :

Sous la Présidence de **Michel HEBETTE** : Président du Club Export

Et la coordination technique de **Max PEUVRIER** : Expert-comptable
Groupe ACE Conseils - Evry, Boulogne, Montreuil

Agnès DEGOIX et Catherine DESTREM : Direction des Garanties Publiques de COFACE

Chantal DUMAZEL : Chargée de mission à la direction d'UBIFRANCE

Anne LECHEVALIER : Permanente au Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables

Pierre PROVENZANO - PMI Consultants

Alain RENCK : Directeur de l'international d'OSEO

Alain SANCHEZ : Consultant en financements internationaux

Arièle VIOLLAND : Expert-comptable - Cluses

Nacira ZAMOUM : Permanente au Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables

1	Les solutions EXPERTS-COMPTABLES	6
	• SIC Plein feu sur le Club Export	7
	• Quizz Export	13
	• Le pré-diagnostic Export	17
	• Le rôle de l'expert-comptable dans l'accompagnement de son premier client à l'export	19
	• Le métier de l'expert-comptable appliqué à l'international	20
	• Le programme des formations	21
	• L'intérêt des réseaux à l'Export	25
	• Tableau des appuis à l'export par étape	26
2	Les solutions UBIFRANCE	27
	• Les missions économiques vous accompagnent sur tous les terrains	28
	• Conseil / Ciblez vos marchés export	29
	- Maîtrisez les marchés que vous visez	29
	- Ne manquez aucun projet ou appel d'offres international	30
	- Appréhendez facilement le droit et la réglementation de vos marchés	30
	• Contacts / Identifiez et rencontrez vos futurs clients et partenaires	32
	- Participez collectivement aux missions d'affaires	32
	- Exposez vos produits et services	33
	- Prospectez avec efficacité	33
	• Communication / Gagnez en visibilité auprès des professionnels à l'étranger	34
	- Boostez votre image avec les relations presse et les relations publiques	34
	- Optimisez votre visibilité avec la publicité dans les supports professionnels	35
	- Développez vos outils de promotion commerciale	35
	• Soutiens publics / Bénéficiez d'aides pour vos projets à l'international	36
	• V.I.E (Le Volontariat International en Entreprise)	37
	• La procédure SIDEX	40
	• La procédure INNOVEX	43
	• La labellisation	46

3	Les solutions COFACE	49
	• L'assurance prospection - L'avance prospection	50
	• L'assurance préfinancement risque exportateur	54
	• L'assurance caution - Risque exportateur	56
	• L'assurance change	58
	• L'assurance-crédit export	61
	• L'assurance investissement	82
4	Les solutions OSEO	84
	• Prêt pour l'Export (UBIFRANCE/OSEO)	85
	• Contrat de développement international	87
	• Contrat de développement participatif	89
	• Garantie des apports à une filiale étrangère : FASEP garantie	92
	• Garantie des financements bancaires dédiés à l'export	94
	• Partenariats technologiques	96
5	ANNEXES	101
	• Capital Export	102
	• CNCCEF	103
	• Pacte PME	104
	Annuaire des Partenaires Export	105

1

Les solutions
EXPERTS-COMPTABLES



(Extraits
du SIC n° 287
de juillet-août 2010)

PLEIN FEU SUR LE CLUB EXPORT

ACCOMPAGNER VOS CLIENTS À L'INTERNATIONAL : MISSION POSSIBLE !

En 2010, le Club export développe des outils, met en place des partenariats, mène des actions sur le terrain : les marchés hors de l'hexagone sont maintenant à la portée de vos clients.

Par **Michel Hébette**, président du Club export du Conseil Supérieur



Le retard de la France en matière d'export s'explique notamment par le manque d'engagement des PME. Cette frilosité résulte d'une impression de complexité, de manque de moyens, de risques de la part des chefs d'entreprise malgré de nombreux appuis à l'export au travers d'organismes dédiés et de dispositions fiscales particulières.

De par leur présence dans la quasi-totalité des PME, les experts-comptables doivent être engagés auprès de leurs clients pour les aider dans la bataille économique. Cela leur permettra de développer de nouvelles missions, donc leur chiffre d'affaires, et de se crédibiliser auprès de leurs clients.

Le Club export a été créé pour vous aider à acquérir une connaissance nécessaire pour conseiller vos clients et reste à votre écoute pour toute demande spécifique.

En 2010, le Club export a ciblé son action sur différents domaines tels que la création d'outils (quizz, méthodologie de prédiagnostic, élaboration de fiches techniques et de fiches "outils", réalisation de guides et d'ouvrages qui, pour certains, devraient être disponibles pour le Congrès de Strasbourg).

Au cours des derniers mois, le Club export a par ailleurs noué des partenariats et des relations privilégiées avec les grands acteurs du commerce extérieur français : des conventions ont ainsi été signées avec UBIFRANCE, la COFACE, OSEO ainsi qu'avec les Conseillers du Commerce Extérieur (CNCCEF) - Cf. Sic n° 285 - et des contacts ont été pris avec "Pacte PME International" qui propose des actions de portage initiées par les grandes entreprises françaises à destination des PME-TPE. Les road-shows, annoncés antérieurement dans SIC,

présentant l'activité possible de notre profession à l'export se dérouleront comme prévu durant le deuxième semestre 2010. Ils sont bien entendu mis en place grâce au soutien et à l'implication de nos partenaires.

Le Club export sera également présent au 65^e Congrès de l'Ordre, au travers d'un atelier organisé dans le cadre du pôle "Missions de demain". Cet atelier intitulé "Accompagner nos clients à l'international : mission possible !" reprendra les thèmes du prédiagnostic, des appuis techniques spécifiques proposés par les partenaires de l'équipe de France de l'export, de la sécurisation et du financement du poste client, et des dispositions fiscales dédiées.

Le Club export, c'est aussi un site qui vous est exclusivement dédié, www.expert-comptable-international.info, sur lequel vous pouvez vous inscrire gratuitement et qui permet d'accéder à une multitude d'informations en ligne.

Enfin, le développement à l'international ne peut se faire sans une formation appropriée et le Club export met actuellement en place, avec le concours actif du CFCP, un "parcours certifiant l'export" dont vous pourrez utiliser la totalité ou une partie des différents stages.

Ces stages pourront être déclinés en région et comporteront un module E-Learning.

Nous avons une occasion unique de montrer la compétence et l'engagement unique de notre profession tout en développant notre chiffre d'affaires.

**Votre Club export est là pour vous aider :
utilisez-le !**



LEVER LES FREINS À L'EXPORT

La période de bilans est terminée, vos clients recherchent de nouveaux marchés. Voici des clés pour les inciter à se lancer dans l'export, une démarche pas aussi complexe

Par Max Peuvrier, expert-comptable, responsable des partenariats du Club export

“Mon produit est-il exportable et où prospecter ?”, “je n’ai pas assez de trésorerie ni de personnel”, “je ne sais pas qui peut m’aider et s’il existe des aides”... Voici le genre de remarques régulièrement formulées par vos clients lorsque vous abordez avec eux le développement à l’international de leur société. Dédramatisez, informez, expliquez et partez avec eux dans cette belle aventure (**accédez au quizz sur l’export en cinq questions p.14**).

Première étape, rassurer et informer !

L’international n’est pas réservé aux grands groupes. Une PME innovante, sur un marché de niche, ou qui vend un produit ou un service à valeur ajoutée reconnue, peut tout à fait s’exporter. Autre idée reçue, l’export ne concerne pas toujours les contrées lointaines. La Belgique, le Luxembourg, le Maghreb... offrent de nombreuses possibilités et sans barrière de langue. Les experts-comptables trouveront de nombreuses informations sur le site du Club export, **www.expert-comptable-international.info**, ainsi que sur celui d’UBIFRANCE, **www.ubifrance.fr** : documentation sectorielle et par pays, programmes complets des salons et missions collectives... 64 fiches *“Missions économiques dans 44 pays”* pourront aider la profession à cibler des marchés, à prospecter, à prendre des rendez-vous...

Les prestations et les documentations proposées sont payantes mais peuvent faire gagner un temps précieux et éviter bien des déboires.

Par ailleurs, les conseillers du commerce extérieur de la France et Pacte PME peuvent bénévolement informer les experts-comptables sur les opportunités et sur les marchés locaux. Une fois l’entreprise implantée, ils peuvent encadrer les collaborateurs de leurs clients, leur proposer des locaux...

Penser V.I.E...

Le Volontariat International en Entreprises (V.I.E)

permet aux entreprises de confier à un jeune, de moins de 28 ans, une mission à l’étranger de 6 à 24 mois. Ses missions, commerciales ou techniques, sont décidées par l’entreprise.

UBIFRANCE, qui dispose d’une base de données de 66 000 jeunes V.I.E, peut aider à trouver “le” candidat. Toutes les formalités sont assurées par UBIFRANCE pour le compte de l’entreprise. Le coût annuel d’un V.I.E est de 20 000 à 30 000 euros.

Le V.I.E permet en outre de bénéficier du crédit d’impôt prospection commerciale. Son coût peut être pris en charge dans le cadre d’une assurance prospection de la COFACE.

Trouver les financements

Les aides sont multiples. En voici deux incontournables pour faire les premiers pas à l’export :

• Le Prêt Pour l’Export d’OSEO

Il s’agit d’un financement sans garantie, d’un montant compris entre 20 000 et 80 000 €, d’une durée de six ans avec un an de différé. Il permet de financer des investissements immatériels ou corporels de faible valeur ou encore une augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet.

• L’Assurance Prospection (AP) de la Coface

L’AP garantit les entreprises contre le risque d’échec commercial des actions de prospection. Un budget est établi pour une ou deux années. La COFACE en garantit 65 %. L’enveloppe garantie est versée à l’entreprise annuellement sur présentation des dépenses réalisées. Elle peut faire l’objet d’une avance. Cette avance est ensuite remboursée sur une période d’amortissement de deux ou trois ans, sur la base du chiffre d’affaires réalisé. En cas d’échec, l’avance n’est pas remboursée.

L’export est une véritable opportunité pour les entreprises. Notre devoir est de les conseiller et de les accompagner. Notre Club export est là pour vous y aider.

LE SITE INTERNET DU CLUB EXPORT : *expert-comptable-international.info*

Sic fait le point sur le site du Club export, exclusivement dédié aux experts-comptables (partie privée) qui désirent accompagner leurs clients dans une démarche internationale.

La mondialisation pousse de plus en plus les entreprises (PME et TPE) à développer des opérations de commerce international (exportation, importation et investissement). Les experts-comptables ne doivent pas être absents de cette évolution et doivent pouvoir répondre aux demandes de leurs clients dans les domaines qui les concernent (comptable, fiscal, social...). Une deuxième version du site dédié à la profession a été mise en ligne il y a maintenant un an ; elle a pour objectif de mettre à disposition des experts-comptables une nouvelle plate-forme enrichie, qui leur permettra la mise en place de missions d'accompagnement et de conseil auprès de leurs clients dans les opérations de commerce international que souhaitent monter ces derniers.

Une nouvelle version divisée en trois parties

La première concerne l'atlas qui traite maintenant 185 pays (au lieu de 80 dans la version précédente). Néanmoins, il est impossible d'obtenir le même niveau d'information pour tous. Un classement a donc été réalisé en fonction des "données pays" qui peuvent être recueillies, et s'articule autour des thématiques décrites dans le tableau ci-contre. Par ailleurs, une "carte dynamique des tendances" sur laquelle apparaissent des indicateurs comme l'évolution des importations ou bien la croissance du PIB, est également disponible. La deuxième partie propose des informations sectorielles ; il s'agit ici de "données marchés" :

entre 25 000 et 30 000 mémo, notes d'informations, études de marchés d'infos, accessibles sur le site. Cette rubrique fonctionne sur le couple "produit/marché" et permet d'effectuer des recherches sur les flux import/export, les salons professionnels, les statistiques de marchés ou bien encore de mettre en place une veille sectorielle. La dernière partie de ce site s'attache à proposer divers services — personnalisés pour certains — et permet de faciliter les démarches d'un client à l'international (recherche d'un numéro de nomenclature douanière, des taxes locales, réalisation d'une liste de prospects...). De plus, si l'internaute ne trouve pas de thème correspondant à sa recherche, il a toujours la possibilité de formuler une question ouverte. La prospection et le développement commercial, l'approche réglementaire et administrative ainsi que la gestion des flux et le transport, ce sont en tout 27 services qui sont proposés pour aider le développement des clients en matière d'export.

www.expert-comptable-international.info, est bien sûr perfectible et chacun peut contribuer à son évolution en indiquant au Club export (***alechevalier@cs.experts-comptables.org***) d'éventuelles lacunes et pour ensuite développer de nouvelles missions et se frayer un chemin dans cette "jungle d'informations" !

Pour tout renseignement

alechevalier@cs.experts-comptables.org
01 44 15 60 47

Fiches pays : niveaux d'informations disponibles

Fiche niveau A : Allemagne (80 % des pays présentés)	Fiche niveau B : Uruguay (15 % des pays présentés)	Fiche niveau C : Irak (5 % des pays présentés)
<ul style="list-style-type: none"> • Environnement économique • Contexte politico-économique • Profil commercial • Pratique des affaires • Fiscalité et comptabilité • Cadre juridique 	<ul style="list-style-type: none"> • Environnement économique • Contexte politico-économique • Acheter et vendre • Gérer une entreprise • Investir • Voyager 	<ul style="list-style-type: none"> • Contexte économique • Profil commercial • Investir
<ul style="list-style-type: none"> • Faire des affaires • Approcher le consommateur • Vendre • Acheter • Gérer une entreprise • Investir 		
<ul style="list-style-type: none"> • Voyager et vivre • Les conditions d'entrée • Séjourner dans le pays • S'expatrier 		

UNE NOUVELLE INITIATIVE POUR LA FORMATION À L'INTERNATIONAL

Par **Alain Sanchez**, coordinateur de la formation au sein du Club export

Le Club export, en concertation avec le CFPC, travaille sur un projet de formation pour tous les experts-comptables, prévu courant du second semestre 2010. Détails.

Le cycle de formation proposera des thèmes indépendants les uns des autres, et le suivi complet de chacun de ces brefs stages permettra d'obtenir un "Parcours certifiant à l'export".

Un objectif clair : développer les missions des experts-comptables à l'international

L'attente des responsables des entreprises en matière de soutien, par les experts-comptables, du développement de leurs exportations, est multiple et variée. Les missions de conseil, de diagnostic, de sécurisation des opérations, de soutien technique, de recherche de financements pour les transactions de commerce extérieur... offrent aux experts-comptables des opportunités pour répondre aux souhaits de leur clientèle. Cette évolution entre d'ailleurs pleinement dans le cadre du prochain congrès de l'Ordre, les 14, 15 et 16 octobre prochain à Strasbourg sur le CAP 2020, et les nouvelles missions.

Des thèmes utiles pour aider les entreprises à l'export

Des séminaires courts, d'une journée au maximum, sont programmés et pourront être suivis indépendamment les uns des autres, par les experts-comptables, leurs collaborateurs en cabinet et les stagiaires. Compte tenu de l'importance de ces sujets pour les exportations françaises, ces stages innovants pourront être ouverts aux responsables d'entreprise et clients de cabinet. Supervisés par le Comité pédagogique du CFPC et du Club export, ils seront animés par des experts-comptables, des spécialistes ou des consultants du commerce international, ou partiellement par des formateurs délégués par nos partenaires (La COFACE, OSEO et UBIFRANCE).

Le parcours "Le prédiagnostic export"

1 jour présentiel + 1/2 journée d'E-Learning

• **Objectif** : à partir d'un questionnaire sur votre cas d'espèce, étudier la faisabilité d'un projet à l'exportation. Propositions d'alertes afin d'apprendre à mettre en valeur les forces et les faiblesses d'une entreprise et lui permettre d'aborder ou de développer ses ventes à l'international.

"Les aides à l'exportation"

1/2 journée d'E-Learning

• **Objectif** : accompagner sur le terrain les entreprises, apporter les informations sur les soutiens institutionnels ou privés pour la prospection, les aides, à l'approche des marchés à l'étranger.

"La TVA communautaire européenne"

1 jour présentiel

• **Objectif** : connaître les enjeux du formalisme notamment en matière de TVA intra-communautaire et organiser en conséquence le dossier de travail.

"La sécurisation du poste – clients internationaux – du bilan"

1 jour présentiel

• **Objectif** : présenter les conseils à apporter selon les techniques de sécurisation des assureurs (garanties, produits...) et des banquiers (hors bilan : crédits documentaires, standby lettres de crédit, garanties sur marchés internationaux...).

"Les financements bancaires adaptés du commerce extérieur"

1 jour présentiel

• **Objectif** : apporter une vision financière de conseil pour aider les entreprises dans le choix des financements bancaires correspondant à la nature de leurs besoins.



LES OBJECTIFS DE L'EQUIPE DE FRANCE EXPORT

3 questions à Alain Cousin, président d'UBIFRANCE

Max Peuvrier : Pouvez-vous nous présenter l'Equipe de France Export et ses objectifs ?

A.C. : En 2008, le gouvernement a souhaité réunir l'ensemble des acteurs opérationnels au service de l'internationalisation des entreprises. Il s'agit d'utiliser au mieux les atouts de chacun, des services de l'État ou du réseau consulaire. La secrétaire d'Etat chargée du Commerce extérieur a alors fixé des objectifs ambitieux à UBIFRANCE dans la convention d'objectifs et de moyens 2009-2011 : identifier et accompagner 10 000 nouvelles entreprises non exportatrices ou très faiblement exportatrices, atteindre, fin 2011, 10 000 V.I.E en poste, et enfin, assurer 20 000 accompagnements annuels d'entreprises. Dans le cadre du partenariat signé le 23 avril 2008, UBIFRANCE et les réseaux consulaires ont pris l'engagement de rationaliser l'ensemble des dispositifs existants afin de clarifier l'offre publique. Chaque acteur se voit confier, sans exclusivité, le rôle qui lui revient, en vertu de ses "avantages comparatifs", dans la séquence de l'export :

- CCI : identifier les exportateurs potentiels ;
 - UBIFRANCE : leur proposer les destinations adaptées à leur projet et les accompagner dans la prospection des marchés ;
 - CCI françaises à l'étranger : suivre les PME françaises en phase d'installation ou de développement sur le marché considéré.
- Tête de pont de ce dispositif, UBIFRANCE, avec 1 400 personnes, et ses 64 bureaux dans 44 pays, s'appuie sur une organisation en filières sectorielles pour coordonner les compétences des différents acteurs et proposer une offre intégrée aux entreprises.

Cinq conventions de partenariat en 2010

A l'occasion des 2^e Rencontres de l'Equipe de France de l'Export, le Conseil Supérieur a signé trois conventions avec la COFACE, UBIFRANCE et les Conseillers du Commerce Extérieur (CCE). En complément de ces conventions, le Conseil Supérieur a signé une convention avec OSEO et le Pacte PME.

Pour tout savoir sur les conventions, rendez-vous sur le site du Conseil Supérieur rubrique "export"

Max Peuvrier : Quelles synergies avez-vous instaurées avec vos partenaires ?

A.C. : La COFACE gère pour le compte de l'Etat, une large gamme de garanties destinées à soutenir les exportations françaises pour des risques non assurables par le marché privé. Les CCEF, personnalités actives dans le monde de l'international, les 4 000 conseillers du Commerce extérieur de la France, dont deux tiers à l'étranger, apportent un soutien bénévole aux PME (parrainage, portage, conseil...) grâce à leur expérience de terrain, et interviennent dans l'hébergement/coaching de V.I.E. OSEO soutient l'innovation et la croissance des PME à toutes les étapes de leur cycle de vie par des financements (subventions, avances remboursables, prêts) et des garanties. Enfin, le Pacte PME international rassemble des grands groupes implantés à l'étranger qui accompagnent les PME au travers du portage (conseil, abri ou stratégique).

Max Peuvrier : Quel apport attendez-vous des experts-comptables auprès de leurs clients ?

A.C. : Partenaires d'UBIFRANCE, les experts-comptables, par leur proximité avec les PME, peuvent jouer un rôle important en matière de sensibilisation et de mobilisation de nouveaux exportateurs. Différentes actions sont prévues dans ce but : des réunions d'information en régions permettant aux experts-comptables de rencontrer l'EFE (la première s'est tenue à Lyon le 8 juillet dernier), la création d'un lien pérenne entre UBIFRANCE et l'Ordre, au niveau national et régional, grâce à des échanges réguliers entre les responsables régionaux, et un point de contact spécifique au siège, et enfin une communication dans les lettres à la profession de l'Ordre et la mise en place d'une newsletter trimestrielle UBIFRANCE diffusée à l'ensemble des experts-comptables.

INNOVATION ET EXPORT VONT DE PAIR

Témoignage de Pierre Provenzano, président du Comité Essonne des Conseillers du Commerce extérieur de la France, vice-président chargé des affaires internationales de la CGPME 91, président du groupe PMI Consultant, membre du Club export.

Une récente étude d'OSEO et d'UBIFRANCE montre que les entreprises innovantes réussissent mieux à l'export que les autres. C'est la raison pour laquelle l'Equipe de France Export s'est dotée d'outils d'accompagnement spécifiques pour les entreprises innovantes.

Leurs premiers objectifs sont de favoriser les partenariats technologiques internationaux (APT et Innet d'OSEO), d'informer et d'accompagner les entreprises des pôles de compétitivité (Innovex d'UBIFRANCE), et enfin de conseiller au montage de projets européens de recherche, au développement et à leur financement (ERA, PCRD ou Eureka).

De son côté, la COFACE garantit 80 % des budgets d'Assurance Prospection pour les entreprises innovantes, contre 65 % pour les autres entreprises. L'Etat favorise aujourd'hui les projets collectifs

pour les entreprises innovantes. Grâce aux aides et financements de l'Equipe de France Export, les actions collectives telles que "Pythagore", un cluster optique-optronique implanté à Shanghai destiné à accompagner, coacher et développer des entreprises françaises de l'optique en Chine, permettent d'avoir une présence française sur des marchés porteurs.

Le Club export, dans sa nouvelle dynamique soutenue par les partenariats qu'il a mis en place avec l'Equipe de France Export, souhaite faciliter de tels projets dans plusieurs secteurs : l'environnement, le traitement des déchets au Maroc ou en Algérie, les Télécom...

L'expert-comptable a un rôle important à la fois pour détecter les primo-exportateurs et pour les accompagner à l'international.

Le Club export en région : deux experts-comptables témoignent

> Arièle Violland-Rizzetto et Ildiko Le Picart

Même si le Club export dont elles sont en charge au sein de leurs régions respectives n'en est pas au même degré de maturité, Arièle Violland Rizzetto, expert-comptable en Rhône-Alpes et Ildiko Le Picart, expert-comptable en Pays de la Loire, poursuivent un même objectif : donner aux experts-comptables les moyens de vendre une mission de conseil à l'export et/ou de fidéliser les entreprises qui, au sein de leur clientèle, sont susceptibles d'être concernées.

L'une et l'autre identifient deux grandes phases : la première consiste à **convaincre l'expert-comptable** de la réalité de la mission export pour développer le chiffre d'affaires des cabinets. La deuxième réside tout simplement dans le fait **de convaincre le client** ! La confiance qu'un chef d'entreprise place en son expert-comptable est essentielle : elle est la marque de la solidarité de fait qui les unit dans le développement économique.

Les PME-TPE constituent un vivier de talents remarquables et peuvent se développer à l'international pour peu qu'elles puissent bénéficier d'un accompagnement professionnel de qualité.

La déclinaison régionale du Club export permet de s'adapter au mieux à la demande des confrères et consœurs (formation en langues, interventions techniques, organisation de voyages d'études...) et de pouvoir bénéficier d'un retour d'expérience en prise directe avec le tissu économique local.

Et Arièle Violland Rizzetto de conclure par cette citation d'Amelia Earhart : *"Quand une grande aventure s'offre à vous, on ne la refuse pas !"*



QUIZZ EXPORT

**“VOTRE EXPERT-COMPTABLE PEUT VOUS ACCOMPAGNER À L’INTERNATIONAL !”
POUR DÉVELOPPER VOTRE CA : PENSEZ EXPORT !**

> *Vous recherchez de nouveaux débouchés, vous souhaitez développer de nouveaux marchés...
Vous êtes-vous posé les 5 bonnes questions ?*

1 – Mon produit ou service n’est pas exportable

- Car il est de proximité Oui Non
- Car je suis filiale d’une société étrangère Oui Non

2 – Je ne sais pas dans quel pays prospector ni comment le faire ?

- Oui Non

3 – Je n’ai personne pour s’en occuper, je n’ai pas les compétences en interne

- Oui Non

4 – Je n’ai pas suffisamment de trésorerie pour me lancer à l’export

- Oui Non

5 – J’ai déjà essayé, ça n’a pas marché...

- Oui Non

Et si votre client connaissait les dispositifs suivants, pourrait-il revoir sa position ?

1 – MON PRODUIT N’EST PAS EXPORTABLE, CAR PRODUIT DE PROXIMITÉ :

Avez-vous pensé à des pays comme la Belgique, l’Italie, l’Espagne, l’Allemagne, Le Maghreb ?

> *Pour vous informer :*

Club export des experts-comptables : informations par pays : www.expert-comptable-international.com/fr
ce site ouvert aux experts-comptables offre de nombreuses informations économiques, législatives, sur les formalités douanières. Rapprochez-vous de votre expert-comptable qui peut s’inscrire gratuitement sur ce site.

Ubifrance www.ubifrance.fr, dont les experts-comptables sont partenaires, vous propose des informations sectorielles, par pays ou zone géographique. Pour des études plus poussées, des missions économiques peuvent vous aider à cibler les marchés export, à identifier et à rencontrer de futurs clients,... leurs informations sont payantes mais font gagner un temps précieux.

2 – JE NE SAIS PAS DANS QUEL PAYS EXPORTER :

• Les Missions économiques d'UBIFRANCE

Les Missions économiques-UBIFRANCE, **présentes dans 44 pays, les 64 Missions économiques facilitent la découverte des marchés étrangers et détectent les possibilités d'implantation offertes aux entreprises. Elles forment le réseau mondial d'UBIFRANCE, soit plus de 1500 collaborateurs, en France et à l'étranger.**

Implantées sur le terrain, les Missions économiques-UBIFRANCE apportent aux entreprises qui veulent se développer sur les marchés étrangers, des interlocuteurs dédiés, à même de les aider à choisir la destination et les services les mieux appropriés à leur situation.

Elles constituent la structure "d'accueil" des PME françaises et, avec le concours des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'étranger, facilitent la découverte des marchés et les possibilités d'implantation qui leur sont offertes.

Les Missions économiques-UBIFRANCE sont là pour répondre à vos questions et à vos demandes.

3 – PERSONNE NE S'OCCUPE DE L'EXPORT DANS MON ENTREPRISE :

• Utilisez le V.I.E

> *Le V.I.E : des compétences export pour votre entreprise*

Le Volontariat International en Entreprises (V.I.E), instauré par la loi du 14 mars 2000, permet aux entreprises françaises de confier à un jeune, homme ou femme, jusqu'à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite.

Vous pouvez confier tout type de mission aux V.I.E

Commerciales ou techniques, les missions sont décidées par l'entreprise : études de marchés, prospection, renforcement d'équipes locales, accompagnement d'un contrat, d'un chantier, participation à la création d'une structure locale, animation d'un réseau de distribution, support technique d'un agent...

Comment trouver un V.I.E et quel en est le coût ?

UBIFRANCE dispose d'une base de données de jeunes V.I.E, et ses services peuvent aider l'entreprise à trouver le candidat. Toutes les formalités sont assurées par UBIFRANCE. Le coût annuel d'un V.I.E est de 20 à 30 K€. Vous êtes exonérés des démarches liées à la gestion du personnel à l'international.

La gestion administrative et juridique du V.I.E est déléguée à UBIFRANCE qui s'occupe pour vous des aspects contractuels, du versement des indemnités et de la protection sociale du volontaire. La formule V.I.E exonère votre entreprise de tout lien contractuel direct (le contrat est passé entre UBIFRANCE et le jeune volontaire). Bénéficiant d'un statut public, le volontaire est placé sous la tutelle administrative de la Mission Economique, près l'Ambassade de France dans son pays d'affectation. Vous pilotez bien sûr en direct son activité opérationnelle.

Le V.I.E vous permet de bénéficier du crédit d'impôt prospection commerciale, et son coût peut être pris en charge dans le cadre d'une assurance prospection de la COFACE ainsi que par le Prêt Pour l'Export d'OSEO (PPE).

4 – JE N'AI PAS SUFFISAMMENT DE TRÉSORERIE :

• Des financements spécifiques existent

> **OSEO : Prêt Pour l'Export :**

Il s'agit d'un financement sans garantie, d'un montant compris entre 20 000 et 80 000 €, d'une durée de 6 ans avec un an de différé.

Il s'adresse aux PME de plus de trois ans pour financer les dépenses liées à leur développement international. Il permet de financer des investissements immatériels (frais d'adaptation, design, prospection, foires et salons, V.I.E, communication), des investissements corporels à faible valeur ajoutée de gage (matériels spécifiques, matériels de démonstration) ou encore une augmentation du besoin en fonds de roulement généré par votre projet de développement à l'international.

Les modalités du prêt sont souples, vous n'avez pas de garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant, et il n'y a pas de cofinancement bancaire obligatoire.

> **SIDEX et INNOVEX UBIFRANCE**

Ce sont des aides spécifiquement destinées au PME et TPE françaises pour financer la prospection de nouveaux marchés à l'étranger et la finalisation de contrat à vocation export.

Le dépôt des demandes se fait en ligne sur le site d'UBIFRANCE, 14 jours avant le départ. Ensuite l'entreprise justifie dans le mois suivant le déplacement de ses dépenses.

Pour le SIDEX : 2 dossiers par an peuvent être déposés, et l'aide est de 400 ou 800 € par déplacement. Pour INNOVEX, réservé aux PME et TPE innovantes, elles ne peuvent déposer qu'un seul dossier par an, et l'aide est de 600 ou 1 300 €.

> **COFACE : l'assurance prospection**

L'AP garantit les entreprises françaises (hors négoce international) contre le risque d'échec commercial des actions de prospection. Elle les soutient financièrement sur du long terme et permet d'amortir des dépenses de prospection sur plusieurs années.

Un budget de prospection est établi, pour une ou deux années de prospection. La COFACE garantit, après comité d'agrément, 65 % de ce budget (80 % pour les entreprises innovantes). L'accord de la COFACE est donné sous 48 heures pour les budgets inférieurs à 50 000 € et sous un mois pour les budgets d'un montant supérieur. L'enveloppe garantie est versée à l'entreprise annuellement sur présentation des dépenses réalisées. Elle peut faire l'objet d'une avance.

La prime s'élève à 2 % du budget de prospection garanti, payable au début de chaque exercice de garantie par l'exportateur. En cas d'avance sur indemnité, prime portée à 4 %.

L'avance faite par la COFACE est remboursée ensuite sur une période d'amortissement de 2 ou 3 ans, sur la base du CA réalisé, au taux de 7 ou 14 % du CA réalisé (7 % sur les ventes de produits, 14 % pour les prestations de service et 30 % sur les royalties et redevances).

5 – J'AI TOUT ESSAYÉ :

- L'export n'est pas réservé aux grandes entreprises.

> ***Vous pouvez être conseillé(e) et accompagné(e) par un expert-comptable***

Le Club Export des experts-comptables, ainsi que ses partenaires sont à votre disposition.

Un programme de formation à l'export va être lancé fin 2010 et ouvert tant aux experts-comptables qu'à leurs clients.



VOTRE EXPERT-COMPTABLE PEUT VOUS
ACCOMPAGNER À L'EXPORT !
PENSEZ-Y !

Contact Club Export national : Anne LECHEVALIER (alechevalier@cs.experts-comptables.org)



LE PRÉ-DIAGNOSTIC EXPORT

Avant de se lancer à l'international, il est indispensable de se poser quelques questions pour examiner la faisabilité du projet et éviter ainsi de perdre trop de temps et d'argent.

Nous avons établi un pré-diagnostic export, rapide à remplir (à peine 15 minutes) avec des questions simples, mais qui permet de faire un état des lieux et déjà d'orienter les clients des experts-comptables vers des conseils et appuis qui lui permettront de s'engager dans la bonne voie.

La première série de questions porte sur "le produit, le service et la qualité". En effet, à l'étranger, encore plus que sur le marché national, il convient de se démarquer pour susciter l'intérêt du marché. Le produit ou service doit apporter une valeur ajoutée sur le marché ou répondre à une attente de ce marché étranger. Il conviendra bien entendu de se renseigner sur les concurrents dans le pays visé, de visiter le pays ou de participer à des salons ou de se procurer une étude de marché.

Ensuite, nous attirons l'attention sur les aspects financiers de l'aventure internationale. Même s'il existe des aides, l'entreprise devra être en mesure d'investir sur un nouveau marché soit en créant soit en reprenant une structure locale.

Viennent ensuite les questions cruciales sur l'organisation et les ressources humaines. En effet, il n'est pas envisageable de s'implanter dans un pays sans un investissement en temps du dirigeant et la nomination au sein de l'entreprise d'une personne chargée du suivi international. Bien entendu, il sera possible de se faire assister ensuite par un V.I.E, mais les premières démarches prennent du temps de réflexion, d'analyse et d'organisation.

- > Au sein de l'entreprise, un salarié peut se déclarer volontaire pour tenter l'aventure internationale. Mais le recrutement d'un V.I.E permettra d'accélérer la découverte et l'implantation sur ce nouveau marché.

Il convient ensuite de s'interroger sur les modes de commercialisation, de communication et d'action publicitaire. Si l'entreprise en France est déjà bien rodée dans ces domaines, elle saura s'adapter au marché international et le cas échéant reproduire et développer ses expériences.

- > L'implantation via un agent ou un réseau de distributeur doit être envisagée, à moins de créer directement une structure locale. Mais il sera souvent préférable de favoriser une structure légère comme le bureau de représentation.

La distribution, la logistique, les contraintes douanières et administratives doivent être appréhendées rapidement.

- > Vous trouverez déjà nombre d'informations sur le site www.expert-comptable-international.com ou bien dans la base documentaire d'UBIFRANCE. Vous pourrez ensuite obtenir des compléments d'informations auprès des Missions Economiques dans le pays sélectionné.

Quelques questions s'imposent sur la situation des concurrents : dans un premier temps sur le degré de concentration du marché, les niches exploitables, la guerre des prix, la veille technologique mise en place dans l'entreprise. De plus, l'entreprise connaît peut-être déjà ses concurrents sur le marché visé.

Les aspects juridiques doivent ensuite être examinés. Il s'agit non seulement des questions relatives à l'implantation, mais aussi de la connaissance des conditions générales de vente dans le pays concerné ainsi que de l'incoterm utilisé.

Quelques questions sont ensuite nécessaires sur le positionnement de l'entreprise par rapport à son marché, sur la régularité de ses commandes, la répartition de son chiffre d'affaires et de ses clients, ainsi que sa connaissance de l'évolution du marché mondial.

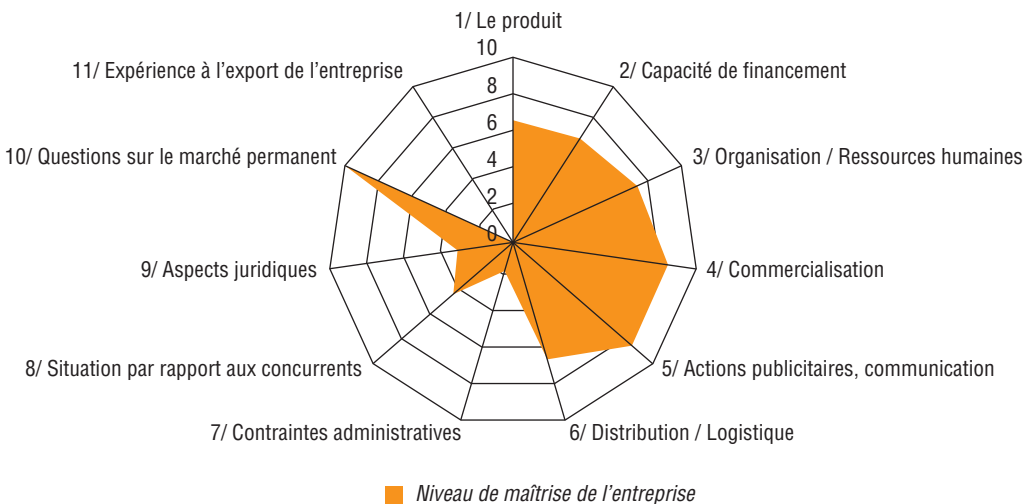
A l'issue de cette série de questions, l'expert-comptable sera en mesure d'établir un premier diagnostic de l'entreprise et de l'orienter dans une première réflexion sur son expérience à l'international.

Mais le parcours n'est pas terminé.

L'Equipe de France de l'Export a mis en place un ensemble de dispositifs pour accompagner nos entreprises à l'international, car nous avons un retard certain à rattraper. En effet, l'Italie compte 180 000 entreprises exportatrices, l'Allemagne en compte 300 000, alors que la France n'en a que 90 000.

L'objectif est d'atteindre 10 000 primo exportateurs par an dans les prochaines années, mais surtout de s'assurer que l'aventure export de nos entreprises durera plus de deux ans. Car c'est dans la durée que l'on peut juger de la réussite, et c'est l'orientation qu'a donné Madame Anne-Marie IDRAC aux membres de l'Equipe de France de l'Export pour ces prochaines années.

> Aptitude de l'entreprise à se développer à l'international



Pour en savoir plus

Ce pré diagnostic export est disponible sur le site www.expert-comptable-international.com. Il pourra être complété par un diagnostic plus complet proposé par Formatex, du groupe UBIFRANCE.



LE RÔLE DE L'EXPERT-COMPTABLE DANS L'ACCOMPAGNEMENT DE SON CLIENT À L'EXPORT

1 – ETUDIER LA FAISABILITE DU PROJET

• Diagnostiquer

- Une situation financière saine
- Une capacité de production disponible et la maîtrise d'un outil suffisamment flexible
- Le produit est-il exportable ?
- Disponibilité de temps de la part du chef d'entreprise
- Une volonté de s'engager sur la durée
- Une taille minimum

• Budgéter

- Analyse des besoins et du financement
- Adéquation des garanties

2 – TROUVER LES APPUIS ET LES FINANCEMENTS

- Recherche des financements privés : emprunts, crédits baux
- Recherche des financements publics, aides régionales, nationales et éventuellement européennes

3 – ACCOMPAGNER ET SUIVRE SON CLIENT

• Adéquation fiscale

- Etude des conventions fiscales
- Mise en garde "établissement stable"
- Gestion des éléments incorporels (ex : Redevance des marques et brevets)
- Les prix de transferts
- Gestion de la tva
- Crédit impôt export
- Prix de transferts

• Adéquation commerciale

- Contrats commerciaux
- Contrat de bail commercial

• Adéquation sociale

- Rémunération des salariés
- V.I.E
- Rémunération des dirigeants



LE MÉTIER DE L'EXPERT-COMPTABLE APPLIQUÉ À L'INTERNATIONAL

FISCALITÉ

> *Notre métier : optimisation fiscale en toute légalité*

- **Etudes des conventions internationales**
 - Imposition des bénéfices
 - Rapatriement en France des dividendes distribués par la filiale
 - Traitement des redevances en provenance de la filiale
 - Régime fiscal des gains et pertes de change
 - Imposition des rémunérations des dirigeants...
- **Gestion des éléments incorporels**
 - Redevances des marques et brevets
 - Valorisation de la marque
- **La gestion de la TVA**
 - Déclarations d'échanges des biens
 - Cas d'exonération, articles de loi et documents justificatifs
- **Application des nouvelles lois**
 - Déduction des pertes des filiales
 - Crédit impôt export...

DROIT COMMERCIAL

> *Notre métier : s'assurer de l'implication fiscale des différents contrats de commercialisation*

- **Contrat de distribution**
- **Contrat d'agent commercial**
- **Contrat de commissionnaire**

DROIT SOCIAL

> *Notre métier : assurer la protection sociale des salariés de la mobilité internationale et en valider le coût pour l'entreprise et le salarié*

- **Détachement du salarié**
- **Expatriation**
- **Embauche d'un salarié étranger en France par une société étrangère**



LE PROGRAMME DES FORMATIONS

“LE PARCOURS EXPORT” DU CFPC

Le CFPC met en place, avec le Club Export du Conseil Supérieur de l'Ordre, des séminaires courts, d'une journée maximum pour chaque stage, pouvant être suivis indépendamment les uns des autres. Les thématiques présentées autour de l'exportation sont complémentaires et répondent aux objectifs de différentes missions possibles et nécessaires au sein de PME, PMI ou grandes entreprises.

CE “PARCOURS EXPORT ”...

- Peut être réalisé en 5 jours au maximum en regroupant les sessions au cours d'une même semaine, ou par sessions de demi-journée et d'une journée pouvant être réparties tout au long de l'année selon le calendrier du catalogue national du CFPC.
- Couvre les missions de conseil, de diagnostics à chaque phase d'un projet, de recherches pour la sécurisation des opérations, d'accompagnement pour les appuis financiers ou les financements adaptés, de soutien technique au formalisme de la TVA intracommunautaire.
- Est présenté sous une forme pédagogique variée en E-Learning partiellement ou en séminaires présentiels destinés aux experts-comptables, leurs collaborateurs en cabinets, les stagiaires. Innovantes, ces journées de stage sont ouvertes aussi aux responsables d'entreprises (comptables, financiers, commerciaux export, gestionnaires...), clients des cabinets, compte tenu de l'importance de ces sujets pour les exportations françaises.

CHOISISSEZ VOTRE “PARCOURS EXPORT”

• Le “pré-diagnostic export”

Les attentes des chefs d'entreprises, au regard des missions de l'expert-comptable, comportent les conseils pour aborder les marchés extérieurs. La valeur ajoutée, lors de chacune des phases d'un diagnostic à l'international, fidélise et développe les relations avec les clients. La connaissance d'un outil et de processus de réalisation du rapport final de cette mission à l'export, garantissent la qualité de l'approche.

> Objectifs du stage

- Convaincre l'expert-comptable et le chef d'entreprise des opportunités de la mondialisation de l'économie.
- Maîtriser l'approche du processus de diagnostic international utile à la prise de décision du chef d'entreprise pour se "lancer" à l'export .
- Connaître les phases d'alertes préalables et de mise en œuvre d'un projet international.
- Apporter une méthodologie pour le rapport final de missions sur les forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'entreprise face à son approche de l'exportation.

> Pédagogie

- Exposés avec Diaporama sous PowerPoint
- Etudes de cas pratiques avec corrigés
- Support de cours
- Annexes
- Questionnaire à Choix Multiples (QCM)

• Les appuis à l'exportation

La mise à jour des connaissances utiles, pour aborder les nouveaux marchés internationaux est indispensable à toutes les sociétés industrielles et commerciales. Face à l'évolution rapide en France des dispositifs de soutien aux entreprises désireuses de se développer à l'exportation, l'expert-comptable a un rôle important d'accompagnement "sur le terrain étranger". Ce séminaire doit permettre d'apporter une véritable valeur ajoutée pour connaître les "méandres" des appuis à l'exportation.

> Objectifs du stage

- Présenter le rôle des différents institutionnels apportant un soutien aux entreprises françaises à l'exportation.
- Identifier les besoins des entreprises pour aborder les marchés à l'étranger.
- Maîtriser les techniques d'aides à la prospection de ces marchés.
- Connaître les procédures utiles pour bénéficier rapidement des appuis nécessaires au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise à l'international.

> Pédagogie

- Diaporama sous PowerPoint
- Etudes de cas pratiques avec corrigés
- Support de cours
- Annexes
- Questionnaire à Choix Multiples (QCM)

• Maîtriser le formalisme de la TVA intracommunautaire et les transferts avec les pays tiers

Face aux enjeux du formalisme en matière de TVA intracommunautaire, ce séminaire propose de mieux organiser en conséquence le dossier de travail et également de savoir gérer le droit fiscal et le droit douanier attachés aux transferts de marchandises.

> Objectifs du stage

- Connaître les enjeux du formalisme notamment en matière de TVA intracommunautaire et organiser en conséquence le dossier de travail.
- Savoir gérer le droit fiscal et le droit douanier attachés aux transferts de marchandises.
- Connaître les procédures de contrôles spécifiques.
- Maîtriser les difficultés liées à la nouvelle économie (ventes sur internet).

> Pédagogie

- Exposé
- Etudes de cas

• La sécurisation du poste “Clients à l’international” du bilan

Face aux enjeux du commerce international, la connaissance des risques dans une transaction à l’exportation est fondamentale pour permettre leur couverture. Ce séminaire propose une description exhaustive des techniques de sécurisation en fonction des marchés abordés à l’export. L’apprentissage de ces techniques se fait grâce à l’apport pédagogique issu du domaine des assurances pour le commerce extérieur (approche des produits, appuis, procédures...) et du secteur bancaire par les garanties internationales sur marchés, les crédits documentaires et les “standby” lettres de crédit. Les missions des experts-comptables sont valorisées par les réponses apportées sur ces sujets importants de sécurisation des risques, à titre de conseil pour l’entreprise.

> Objectifs du stage

- Identifier les formes de risques pouvant apparaître selon la nature de l’exportation.
- Savoir apporter une vision des modes de sécurisation adaptés selon les typologies du couple “Pays-Clients”, destinataires de la transaction.
- Connaître les processus et garanties apportés par les secteurs de l’assurance publique ou privée.
- Maîtriser les techniques bancaires d’engagements par signature : garanties sur marchés, crédits documentaires, “standby” lettres de crédit, et leur apport pour l’entreprise.

> *Pédagogie*

- Exposés avec Diaporama sous PowerPoint
- Etudes de cas pratiques avec corrigés
- Support de cours
- Annexes
- Questionnaire à Choix Multiples (QCM)

• **Les financements bancaires adaptés au commerce extérieur**

Les activités internationales des entreprises appellent à des besoins de financement spécifiques. Face aux différentes techniques financières du secteur bancaire, l'expert-comptable se doit d'apporter un rôle de conseil, particulièrement pour les clients à l'exportation. Ce stage permet une mise à jour des pratiques et se révèle utile pour les choix appropriés entre les différents types de financement adaptés au commerce extérieur.

> *Objectifs du stage*

- Comprendre les besoins de financement utiles au développement d'un chiffre d'affaires d'une entreprise à l'exportation.
- Avoir une vision exhaustive des modes de financements bancaires utilisables lors d'une transaction de commerce à l'international .
- Maîtriser les différentes techniques bancaires, leurs caractéristiques, leurs points forts et points faibles, pour répondre aux besoins du cycle d'exploitation appliqués à l'international.
- Conseiller les financiers de l'entreprise dans leurs relations bancaires à l'exportation.

> *Pédagogie*

- Exposés avec Diaporama sous PowerPoint
- Etudes de cas pratiques avec corrigés
- Support de cours
- Annexes
- Questionnaire à Choix Multiples (QCM)



L'INTÉRÊT DES RÉSEAUX À L'EXPORT

Outre les réseaux des grands cabinets d'audit et d'expertise comptable, il existe de nombreux réseaux d'experts-comptables indépendants implantés aux quatre coins du monde.

Pourquoi appartenir à l'un de ces réseaux ?

Les membres du réseau peuvent vous recommander auprès de leurs clients et vous confier des missions, par exemple :

- Telle entreprise souhaite s'implanter en France et recherche un cabinet qui dans un premier temps pourra établir les payes des salariés de l'établissement stable. Peu de temps après, il est souhaitable de constituer une filiale, et dans ce cas, le cabinet est présent pour conseiller le client. Le contact commence souvent par une petite mission qui se développe assez rapidement.
- Parfois, la filiale doit être créée immédiatement, et la société mère souhaite un reporting mensuel ou trimestriel.
- Vous pouvez aussi être sollicité dans une opération d'audit d'acquisition, soit pour une société seule, soit pour un groupe de société implanté dans plusieurs pays.
- Vous pouvez aussi être consulté pour des questions fiscales en vue d'une éventuelle implantation.

Un autre avantage de ces réseaux est leur aspect "défensif", c'est à dire que cela vous permet de répondre à des questions de vos clients lorsqu'ils souhaitent s'implanter à l'étranger et surtout de leur fournir les coordonnées d'un confrère que vous connaissez et avec qui vous avez peut-être déjà travaillé.

- En quelques échanges de mails, vous obtenez les premiers éléments de réponse. Votre client est généralement satisfait et n'hésitera pas ensuite à se rendre chez ce confrère membre du réseau pour de plus amples renseignements.

L'aventure à l'international est parfois risquée, et il est important d'offrir à nos clients un contact avec un confrère que nous connaissons et qui saura les satisfaire.

Ces réseaux d'experts-comptables indépendants peuvent rendre de précieux services.

Max PEUVRIER

Expert-comptable - Membre du réseau JHI - Présent dans 50 pays



TABLEAU DES APPUIS À L'EXPORT PAR ÉTAPE

	Projets - Études	Prospection	Partenariats	Implantation	Développement interne	Ventes	Financements
UBIFRANCE							
Service de veille et information pays et secteur	X			X			
Identification de contacts / Tests sur l'offre	X	X					
Participation aux salons professionnels		X				X	
Rencontres acheteurs / Rencontres B to B / Missions de prospection V.I.E		X		X	X	X	
SIDEX - INNOVEX		X	X			X	
Rencontres de partenariats industriels			X				
Actions de communication		X	X	X		X	
Labellisation d'actions de prospection		X				X	
OSEO							
PPE	X	X					
Garanties de financements et cautions		X		X			X
CDI et CDP		X		X			
APT			X				
Financement de projets R&D			X				
Recherche de partenaires transnationaux			X				
FASEP Garantie				X			
COFACE							
AP - Assurance Prospection et Avance	X	X			X		X
AP des français à l'étranger				X			
Assurance des investissements				X			X
Assurance change	X					X	
Assurance des cautions / Risque Exportateur	X					X	X
Assurance-crédit	X					X	X
Assurance des préfinancements / Risque Exportateur						X	X
CCI - ACFCI							
Diagnostic Export et Coaching	X						
Informations sur les marchés	X						
Organisation de missions de prospection et salons		X					
Mise en relations locales		X	X				
CCE							
Parrainage - Conseil	X						
Encadrement de V.I.E				X			
PACTE PME							
Parrainage - Conseil	X	X	X				
Hébergement				X			
EXPERT-COMPTABLE							
Diagnostic Export et Budget	X						
Crédit d'impôt Export		X			X		
Déductibilité des pertes des filiales				X			
Statut des salariés à l'étranger				X	X		
Détermination des prix de transfert						X	

2

Les solutions
UBIFRANCE



UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr



LES MISSIONS ÉCONOMIQUES VOUS ACCOMPAGNENT SUR TOUS LES TERRAINS

UNE OFFRE COMPLÈTE RÉPONDANT À L'ENSEMBLE DE VOS BESOINS À L'EXPORT

Accompagner, lancer et accélérer votre développement à l'international, c'est la vocation d'UBIFRANCE et des Missions économiques réparties dans le monde.

Découvrez dans ce catalogue tous les services et produits que nous vous proposons pour réussir vos projets. Vous pouvez également retrouver toutes les informations sur nos missions, nos valeurs et nos implantations sur **www.ubifrance.fr**.



CONTACTEZ-NOUS
POUR TOUS VOS PROJETS

- **www.ubifrance.fr**
- **0 810 817 817 (coût d'un appel local)**
- **voire Chambre de Commerce & d'Industrie**

Créez votre alerte e-mail sur **www.ubifrance.fr** pour accéder à toute l'information sur les événements et publications à venir selon vos centres d'intérêt.

Retrouvez et achetez en ligne l'ensemble des publications de la Librairie du Commerce International sur **www.ubifrance.fr/librairie**.

Toutes les prestations de ce catalogue ne sont pas réalisables dans tous les pays du réseau. **Contactez-nous pour plus d'information.**



CONSEIL / CIBLEZ VOS MARCHÉS EXPORT

MAÎTRISEZ LES MARCHÉS QUE VOUS VISEZ

> ***“L’essentiel d’un marché ”***

Une collection d’ouvrages regroupant les informations essentielles à connaître lors de la première approche d’un marché : culture du pays, pratique des affaires, consommation, conditions d’accès...

À lire et consulter régulièrement.

> ***Les études de marché***

Des informations regroupées et synthétisées sur vos marchés cibles : environnement économique, état de la concurrence, attentes des consommateurs... Idéales pour vous préparer à prospecter de nouveaux marchés, à consolider vos positions ou à adapter votre stratégie marketing et commerciale.

> ***Les lettres de veille géographique***

Chaque mois, un panorama complet de la conjoncture géopolitique, financière et commerciale d’un pays ou d’une région.

> ***Les lettres de veille internationale***

Chaque mois, toute l’actualité internationale de votre secteur : données commerciales et concurrentielles, dossiers de fond, opportunités d’affaires...

> ***Les veilles de marché personnalisées***

Des veilles spécifiques et confidentielles réalisées par notre réseau d’experts sur les évolutions récentes et perspectives de votre marché cible : environnement concurrentiel, technique, règlementaire...

> ***Les guides répertoires***

Des publications réalisées par les Missions économiques et contenant :

- les éléments clés de connaissance d’un marché : acteurs, circuits de distribution, conditions d’accès...
- les fiches contacts qualifiées des principaux acheteurs, importateurs, distributeurs et agents du marché intéressés par l’offre française.

> ***Les études de marché personnalisées et statistiques***

Des prestations sur mesure qui vous délivreront des données spécifiques, documentées et actualisées sur votre marché cible. Indispensables pour déterminer la pertinence de vos projets et en cerner les menaces.

> Les ateliers d'information

Des ateliers réunissant des acteurs clefs pour :

- mieux comprendre la situation économique d'un marché national ou régional,
- analyser concrètement l'évolution de l'environnement des affaires,
- faire le point sur un secteur d'activité ou sur une thématique précise,
- identifier les opportunités et les acteurs importants et appréhender leur mode de fonctionnement,
- rencontrer les acteurs importants et identifier de nouvelles opportunités.

> Les dossiers thématiques

Des dossiers d'information réalisés par les Missions économiques sur des sujets complexes concernant les marchés que vous souhaitez développer. À privilégier pour connaître et anticiper les évolutions d'un marché.

> Les entretiens personnalisés avec experts

Des rencontres centrées sur votre problématique export, avec un expert sectoriel d'UBIFRANCE. Une occasion privilégiée d'obtenir des réponses personnalisées, d'actualiser vos connaissances de la pratique des affaires et des conditions d'accès au marché, d'identifier de nouvelles opportunités ou encore de faire le point sur vos projets en cours.

NE MANQUEZ AUCUN PROJET OU APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL**> Les lettres de projets**

Deux lettres de veille vous permettant de suivre l'actualité des bailleurs de fonds, les nouveaux projets, des projets en cours, des privatisations et des résultats des marchés pour 2 régions spécifiques : Afrique et Balkans.

> La base de données PROAO (Projets et appels d'offres sur financements internationaux)

La base de données PROAO Un outil stratégique pour identifier les projets et anticiper les appels d'offres des organismes internationaux ainsi que les stratégies des bailleurs de fonds dans le monde. Pratique pour saisir les opportunités de marchés dès leur publication, grâce à la consultation illimitée de la base et à l'alerte mail.

> Les veilles personnalisées projets et appels d'offres

Des veilles personnalisées et confidentielles sur l'évolution des projets et appels d'offres internationaux sur vos secteurs ou thèmes d'intérêt. La solution ad hoc pour prendre une longueur d'avance sur la concurrence et remporter des marchés.

APPREHENDEZ FACILEMENT LE DROIT ET LA RÉGLEMENTATION DE VOS MARCHÉS**> "S'implanter"**

Une collection complète de guides pour maîtriser l'environnement juridique et fiscal de vos investissements à l'étranger et préparer vos projets d'implantation sur le plan du financement, de la gestion, de la fiscalité, des ressources humaines...

> “Ouvrir un point de vente”

Pratiques et simples d'accès, les guides présentent le contexte commercial, culturel et juridique des pays ou des villes concernés, ainsi que la marche à suivre pour réussir l'ouverture d'un point de vente à l'étranger.

> Les kits d'implantation

Des solutions clé en main pour optimiser et réussir votre implantation commerciale avec UBIFRANCE en 2 étapes :

- la préparation de votre projet avec des informations pratiques sur le marché visé,
- la rencontre des acteurs locaux incontournables et des experts de la Mission économique.

> Les veilles réglementaires et juridiques personnalisées

Un service sur mesure compilant quotidiennement de multiples sources afin de vous informer en temps réel de tout changement réglementaire sur un thème, un pays ou un produit. Une solution simple, opérationnelle et confidentielle pour piloter votre stratégie commerciale internationale.

> Les études réglementaires et juridiques personnalisées

Des prestations pour cerner et anticiper les contraintes réglementaires, juridiques ou fiscales liées à votre développement export. Idéales pour aborder des problématiques précises comme la fiscalité applicable à vos produits, les procédures d'exportation... et sécuriser vos flux export.

> La Hotline réglementaire, juridique et les réponses à vos questions en moins de 48 heures :

- réglementation internationale & procédures douanières pour vos produits,
- fiscalité applicable aux marchandises,
- circulation intra et extra communautaire des biens et services...

> Les dossiers réglementaires

Des dossiers d'information réalisés par l'équipe réglementaire d'UBIFRANCE pour cerner les conditions d'accès à un marché.



CONTACTS / IDENTIFIEZ ET RENCONTREZ VOS FUTURS CLIENTS ET PARTENAIRES

PARTICIPEZ COLLECTIVEMENT AUX MISSIONS D'AFFAIRES

> **Les missions de découverte d'un marché**

Avec d'autres entreprises de votre secteur, vous appréhendez, à l'occasion d'un séminaire organisé par la Mission économique à l'étranger, tous les aspects du marché ciblé (culturels, législatifs, juridiques, fiscaux). L'organisation de rendez-vous collectifs avec des acteurs locaux et la visite de sites vous permettront d'évaluer l'état de la concurrence locale et les différents débouchés.

> **Les rencontres acheteurs**

Des rendez-vous de prospection avec des acheteurs, des donneurs d'ordres, des distributeurs ou des agents sélectionnés pour vous par la Mission économique. Ces rencontres sont l'assurance que vos produits et services seront présentés à des spécialistes du secteur, de se positionner par rapport à la concurrence française, locale ou étrangère, de pouvoir nouer des partenariats stratégiques.

> **Les rencontres "Vendre à un Grand Compte"**

Une occasion unique pour rencontrer les décideurs d'un grand groupe leader sur son marché. Les entreprises sélectionnées sont ainsi assurées de pouvoir présenter leur projet de partenariat avec l'aide de la Mission économique.

> **Les forums d'affaires multisectoriels**

Un événement exceptionnel permettant à des entreprises françaises issues de tous les secteurs d'activité de se rassembler autour d'une dynamique commerciale commune. Bénéficiant d'une forte couverture médiatique, les forums vous permettent de rencontrer des partenaires locaux et de favoriser le partage d'expériences entre sociétés françaises et étrangères.

> **Les présentations de produits**

Particulièrement recommandée pour les exportateurs de biens de consommation, cette forme de "mini-exposition" permet aux entreprises d'un même secteur de présenter leurs produits dans un lieu adapté réunissant des acheteurs étrangers recrutés par la Mission économique.

> **Les colloques**

Des conférences techniques pour faire connaître vos produits et/ou votre savoir-faire technologique ou industriel sur des marchés porteurs. Une occasion de présenter votre offre devant un public de partenaires, de décideurs et de prescripteurs sélectionnés par la Mission économique... Les conférences sont suivies d'un cocktail pour échanger entre participants et acteurs locaux.

> Les rencontres de partenariat technologique

Un accompagnement pour le développement conjoint de produits, procédés ou recherches appliquées entre entreprises françaises et entreprises des pays émergents. Les rencontres de partenariat technologique vous font bénéficier d'un programme de visites et de rencontres individuelles et collectives avec des partenaires potentiels ciblés.

> Les missions partenariales de pôles de compétitivité

Un accompagnement collectif pour les pôles de compétitivité français afin de leur permettre d'établir et de consolider des partenariats avec des clusters d'autres pays. Les participants bénéficient d'un programme de visites des pôles de compétences sélectionnés et participent à des tables rondes pour permettre la présentation mutuelle des projets.

EXPOSEZ VOS PRODUITS ET SERVICES**> Les Pavillons France**

Un espace privilégié regroupant les entreprises françaises lors des salons internationaux phares de votre secteur. En tant qu'exposant, vous y bénéficiez de tous les avantages d'un stand clé en main, d'un soutien logistique et d'une promotion ciblée gérés par UBIFRANCE.

En tant que visiteur, vous pouvez étudier la concurrence et la pertinence d'exposer lors d'une prochaine édition. Dans tous les cas, une occasion unique de bénéficier d'un éclairage terrain sur le marché et d'un contact privilégié avec l'expert sectoriel sur place.

PROSPECTEZ AVEC EFFICACITÉ**> Les sélections de contacts**

Des prestations personnalisées sous la forme d'une sélection qualifiée d'opérateurs locaux.

> Les tests sur l'offre

Des services réalisés par la Mission économique pour évaluer la réaction de contacts locaux quant à votre offre de produits ou services. Votre offre est présentée à une sélection d'opérateurs dans leur langue pour apprécier leur niveau d'intérêt et recueillir leurs commentaires, avant de vous les restituer.

> Les missions de prospection

Des programmes de rendez-vous personnalisés avec les opérateurs locaux correspondant à votre projet de développement.

> Les sélections et recrutements d'acheteurs pour invitation

Pour obtenir un retour d'expérience de votre offre, UBIFRANCE sélectionne et recrute localement, en fonction de votre cahier des charges, des acheteurs, des décideurs ou des prescripteurs. Vous aurez ainsi l'occasion de les rencontrer sur le site de votre entreprise ou à l'occasion d'un salon professionnel.



COMMUNICATION / GAGNEZ EN VISIBILITÉ AUPRÈS DES PROFESSIONNELS À L'ÉTRANGER

BOOSTEZ VOTRE IMAGE AVEC LES RELATIONS PRESSE ET LES RELATIONS PUBLIQUES

> **Le communiqué de presse**

Réalisé par UBIFRANCE, il fait la promotion de vos produits ou services auprès d'un public de professionnels, notamment pour un lancement, une actualité ou une nouveauté dans votre entreprise.

La prestation inclut :

- la rédaction, la traduction et l'adaptation de votre communiqué en fonction de vos besoins et des spécificités locales,
- le ciblage des revues et la diffusion auprès des journalistes locaux du secteur demandé,
- le suivi des demandes éventuelles de journalistes et de lecteurs.

> **La conférence de presse**

Une opportunité pour présenter votre activité de manière privilégiée et nouer des relations personnalisées avec les journalistes de la presse spécialisée. La prestation la plus adaptée pour vos annonces événementielles.

Dans ce cadre, UBIFRANCE vous assure :

- la sélection de médias et de journalistes adaptés à votre programme et votre secteur d'activité,
- l'organisation de la conférence.

> **Le dossier de presse**

Une approche directe et personnalisée des titres de presse leaders sur vos marchés cibles, afin de conforter votre notoriété et / ou de donner des informations concrètes sur votre entreprise et vos produits.

Cette prestation inclut :

- la vérification du contenu de votre dossier de presse et la rédaction d'un communiqué,
- la traduction et l'adaptation en fonction de vos besoins et des spécificités locales,
- la diffusion auprès des journalistes locaux sélectionnés.

Le dossier de presse peut être accompagné d'échantillon lorsque le produit le permet.

> **Le rendez-vous de presse**

Une interview avec des journalistes de la presse spécialisée pour présenter une innovation ou un événement dans des conditions optimales. UBIFRANCE sélectionne les médias, traduit votre programme et rédige l'invitation.

> **Le voyage de journalistes en france**

Une occasion privilégiée de faire découvrir votre entreprise à un petit groupe de journalistes locaux, invités en France à votre demande.

UBIFRANCE assure la coordination du voyage en amont, rédige le programme et envoie les invitations aux médias sélectionnés.

> Les opérations networking / cocktails avec les missions économiques

Des événements dans un cadre prestigieux pour entrer en contact de manière informelle avec une cible préalablement sélectionnée par la Mission économique. À privilégier pour vous créer un réseau de contacts, rencontrer de nouveaux prospects ou promouvoir un nouveau produit.

OPTIMISEZ VOTRE VISIBILITÉ AVEC LA PUBLICITÉ DANS LES SUPPORTS PROFESSIONNELS**> La vitrine Firmafrance**

Un espace virtuel personnalisé pour présenter vos produits et votre savoir-faire au monde entier sur **www.firmafrance.com**, le site mondial de promotion des exportateurs français.

Deux formules possibles :

- “la carte de visite” avec vos coordonnées complètes (logo, contact export, secteur d’activité),
- “la vitrine export” avec le catalogue complet de vos produits à l’export (photos, descriptifs techniques...), vos zones d’exportation, vos références clients, votre actualité, vos communiqués de presse, votre présence sur certains salons...

> Le conseil média

Le conseil média permet de sélectionner les supports les plus adaptés à votre besoin d’espace publicitaire - insertion ou publiereportage - sur le web et dans la presse papier. L’expert communication d’UBIFRANCE vous accompagne dans le choix de supports média et vous informe des tarifs pratiqués. Il est en mesure de suivre l’adaptation et la traduction de votre annonce.

DÉVELOPPEZ VOS OUTILS DE PROMOTION COMMERCIALE**> Le kit de présentation export**

Un support opérationnel réalisé par nos experts sectoriels pour présenter votre offre à l’étranger de façon adaptée aux cibles locales. Il présente votre entreprise et son offre de manière valorisante, lisible et adaptée aux spécificités du marché ciblé : langue, format, style de communication.

Véritable outil de prospection, il est complémentaire à votre documentation existante et peut être associé à d’autres services d’UBIFRANCE : Test sur l’offre, Mission de prospection, Salon, Prestations Relations Presse.

> Le catalogue de promotion

Un support de présentation de vos produits rédigé en langue locale et diffusé auprès d’opérateurs étrangers sélectionnés.

Cette opération de marketing direct permet de communiquer sur l’offre française d’un secteur d’activité – vins, luxe – auprès de professionnels locaux au potentiel d’achat avéré. Il présente de manière cohérente et valorisante votre entreprise et son offre.

Réalisé en langue locale sur support papier, il est diffusé par envoi postal direct et personnalisé.



SOUTIENS PUBLICS / BÉNÉFICIEZ D'AIDES POUR VOS PROJETS À L'INTERNATIONAL

> **SIDEX**

Une aide financière pour soutenir un projet à vocation export pour les PME françaises. Elle est accordée à la personne salariée de l'entreprise réalisant la mission.

Montant : 400 ou 800 € selon la zone ciblée.

> **Programme UBIFRANCE/Québec**

Une aide visant à faciliter la négociation et la conclusion d'accords de partenariat industriel entre PME/PMI françaises et québécoises.

> **INNOVEX**

Une aide financière en faveur de l'innovation, visant à soutenir la prospection et le développement à l'international des PME françaises innovantes et membres des pôles de compétitivité. Montant : de 600 à 1 300 € selon la zone ciblée.

> **Label France**

La labellisation permet à un opérateur de monter des actions collectives de promotion répondant à des critères de qualité et d'intérêt économique et de bénéficier à cet effet d'une aide financière venant abaisser le coût de participation des entreprises.

Ces actions viennent en complément de celles proposées par UBIFRANCE.

Retrouvez l'ensemble de ces actions sur :

www.ubifrance.fr/programme-france

Plus d'informations sur ces aides sur **www.ubifrance.fr/prestations/soutienpublic.html**



V.I.E - LE VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE

Le Volontariat International a été instauré par la loi du 14 mars 2000 et par les décrets pris pour son application du 30 novembre 2000. Cette formule permet aux entreprises françaises de renforcer leur développement international tout en offrant à des jeunes l'opportunité de s'investir dans une expérience formatrice à l'étranger.

QU'EST-CE QUE LE VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (V.I.E) ?

Le V.I.E permet aux entreprises françaises de confier à un jeune, homme ou femme, âgé de 18 à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite de 2 ans.

Le V.I.E est ouvert aux jeunes Françaises et Français ayant l'âge requis, de tous niveaux de formation, en règle avec leurs obligations de service national, ainsi qu'aux jeunes ressortissants de l'Espace économique européen dans les mêmes conditions. Ces jeunes peuvent être déjà diplômés, en cours d'études, ou posséder une première expérience professionnelle.

QUEL EST LE STATUT DU VOLONTAIRE ?

Le Volontaire a un statut public. Il est placé sous la tutelle de l'Ambassade de France dans son pays d'affectation, et n'a pas de lien contractuel avec l'entreprise française qui lui confie sa mission. Il perçoit une indemnité forfaitaire variable selon le pays, généralement non cotisable et non imposable sauf dispositions particulières imposées par certains pays d'accueil.

Le Volontaire bénéficie d'une protection sociale très complète étendue à ses ayants droits et d'une validation gratuite de sa période de volontariat au titre du régime français de retraite de base.

QUELLES ENTREPRISES PEUVENT BÉNÉFICIER DU V.I.E ?

Les entreprises de droit français :

- Souhaitant développer leurs activités à l'étranger,
- Possédant une structure d'accueil dans le pays visé pour encadrer le jeune volontaire (filiale, succursale, agence commerciale, bureau de représentation, accord de partenariat...),

En cas d'absence de structure adaptée, UBIFRANCE peut proposer :

- le portage, par un grand groupe,
- des possibilités d'hébergement au sein des Chambres de Commerce Françaises à l'étranger, des Missions économiques ou via le réseau des Conseillers du Commerce Extérieur de la France. Des sociétés privées d'accompagnement proposent aussi ce service.

Un groupement d'entreprises peut également bénéficier d'un V.I.E en se partageant les coûts de sa mission et son temps de travail.

QUELLES MISSIONS CONFIER ?

Commerciales ou techniques, les missions offertes aux volontaires varient selon les besoins de l'entreprise : études de marchés, prospection, renforcement d'équipes locales, accompagnement d'un contrat, d'un marché... et selon les profils des candidats (ingénieurs, informaticiens, commerciaux, techniciens, personnel administratif, contrôleurs de gestion...).

COMBIEN COÛTE UN V.I.E ?

L'entreprise prend en charge :

- L'indemnité du volontaire de 1 200 € à 3 200 € par mois.
- Les frais de gestion et de protection sociale du V.I.E : de 175 € à 375 € par mois, selon son chiffre d'affaires et le nombre de V.I.E en poste.
- Les frais de voyage international et de transport de bagages aller-retour.

Vous pouvez calculer très simplement le coût d'une mission sur www.ubifrance.fr.

A ce budget, doivent bien sûr se rajouter les dépenses opérationnelles qui sont liées à la nature de la mission que vous confiez au V.I.E : frais de fonctionnement du bureau, frais de déplacement...

COMMENT SE DÉROULE LA MISSION DE VOTRE V.I.E ?

Durée de la mission : de 6 à 24 mois, modulable au mois le mois selon les besoins de l'entreprise (soit 6, 7, 8, 9 mois... jusqu'à 24 mois). Les jeunes résidant déjà depuis plus de deux mois dans leur futur pays d'affectation peuvent être affectés sur place.

La durée du Volontariat ne peut être fractionnée et doit être effectuée auprès d'une seule entreprise.

Congés payés : 2,5 jours ouvrés par mois de mission effectué, à prendre par fraction ou en fin de mission pour les durées de volontariat n'excédant pas 12 mois.

Missions hors du pays d'affectation : 10 jours par mois de mission sont autorisés selon les besoins de l'entreprise sans que la durée unitaire du déplacement n'excède 20 jours (hors France).

Missions en France : un V.I.E peut séjourner sur le territoire français jusqu'à 165 jours par période de 12 mois. Cette souplesse permet de former le volontaire aux produits et services de l'entreprise avant son affectation à l'étranger et favorise les relations entre la structure locale et la société française grâce à la possibilité d'allers-retours fréquents.

V.I.E régional : l'entreprise souhaitant que son volontaire mène des actions de prospection et de suivi de marchés sur plusieurs pays (8 au maximum) doit le préciser lors de sa demande de V.I.E.

Dans ce cas, les missions dans la zone concernée ne sont pas limitées en durée.

Les V.I.E affectés dans l'Espace économique européen sont automatiquement considérés comme V.I.E. régionaux sur cette zone.

OÙ TROUVER DES CANDIDATS ?

UBIFRANCE a pour rôle de promouvoir le Volontariat auprès des jeunes et de leurs relais et d'enregistrer les candidatures.

Plus de 50 000 jeunes de tous niveaux et de profils très variés sont inscrits en permanence dans nos bases de données.

Les entreprises peuvent sélectionner les CV des candidats en temps réel, selon leurs critères de recherche, sur www.ubifrance.fr ou proposer directement des offres de missions.

UBIFRANCE peut également rechercher à la demande des profils rares.

COMMENT FAIRE UNE DEMANDE DE V.I.E ?

En France

L'entreprise dépose en ligne sur www.ubifrance.fr une demande d'agrément ainsi qu'une demande d'affectation de volontaire.

L'agrément permet de bénéficier de la procédure V.I.E sans limitation de nombre.

Si l'entreprise est déjà agréée, elle effectue sa demande de V.I.E directement sur son extranet V.I.E client.

A l'étranger

L'entreprise est filiale ou partenaire (distributeur, représentation...) d'une entreprise française établie en France : la demande de V.I.E doit être adressée à la société française qui est seule habilitée à contracter avec UBIFRANCE.

V.I.E UNE RESSOURCE QUI CUMULE TOUS LES AVANTAGES POUR LES ENTREPRISES

- Un large vivier de profils adaptés, accessibles en temps réel sur www.ubifrance.fr.
- Une durée de mission modulable, de 6 à 24 mois, et renouvelable 1 fois.
- La possibilité de couvrir une zone géographique avec un même volontaire grâce au V.I.E régional.
- Une formule au coût attractif intégrable dans une assurance prospection COFACE et ouvrant droit, pour les PME, au crédit d'impôt export et à des aides subventionnelles dans certaines régions.
- Un statut public du volontaire qui exonère l'entreprise de lien contractuel et de charges sociales en France et qui apporte au volontaire un cadre protecteur.

Une gestion administrative et juridique du V.I.E déléguée à UBIFRANCE qui est mandaté, à cet effet, par le Ministère en charge du Commerce extérieur. Ainsi, l'entreprise se trouve déchargée des tâches de gestion de personnel tout en gardant la maîtrise de l'activité opérationnelle du volontaire.



LA PROCÉDURE SIDEX - SOUTIEN INDIVIDUALISÉ À LA DÉMARCHE EXPORT DES PME / TPE

LE SIDEX EN BREF

Le SIDEX est une aide spécifiquement destinée aux PME et TPE françaises. Rapide et simple d'accès, elle accompagne leurs projets de développement à l'international en facilitant les mises en contact avec les opérateurs étrangers.

QUI PEUT EN BÉNÉFICIER ?

Les entreprises de tous secteurs d'activité (à l'exception du négoce¹), dont :

- l'effectif est inférieur à 250 salariés,
- le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions € HT.

L'entreprise ne doit pas être détenue à plus de 25 % par une entreprise ne répondant pas à ces critères.

Les entreprises devront être en mesure de présenter un extrait Kbis, excepté les entreprises ayant obtenu le label "Entreprises du Patrimoine Vivant" par le Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi.

QUELLES MISSIONS PEUVENT ETRE MENÉES ?

- La prospection de nouveaux marchés à l'étranger : prospector de nouveaux marchés afin d'évaluer et de rechercher des débouchés potentiels à l'exportation pour l'entreprise.
- La finalisation de contrat à vocation export : les missions destinées à rencontrer à l'étranger un futur client, agent, distributeur, avec lequel l'entreprise souhaite finaliser un contrat à vocation export et dont les retombées commerciales sont identifiées.

Ne sont pas éligibles :

- Les missions s'inscrivant dans le cadre d'une participation collective.
- Les missions bénéficiant déjà d'une aide INNOVEX*.
- Les missions visant à créer une filiale commerciale.
- Les missions se déroulant dans un pays où se trouve une filiale de l'entreprise demandeuse.

Il ne doit exister aucun lien contractuel entre l'entreprise française et l'entreprise étrangère rencontrée durant les 36 mois précédant la mission.

¹ Exception faite pour les produits agroalimentaires.

² **Nouveau !** *INNOVEX : une aide spécifique en faveur de l'innovation. Elle vise à soutenir le développement à l'international des PME innovantes françaises membres des pôles de compétitivité. Voir détail des conditions sur www.ubifrance.fr rubrique aides à l'export.

QUELS SONT LES PAYS CONCERNÉS ?

Les pays (sauf embargo) ci-dessous classés en deux catégories :

Pays “Grand Large” :

Australie, Chine (y compris Hong Kong), Taïwan, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Chili, États-Unis, Mexique, Afrique du Sud, Angola, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Kazakhstan, Russie, Ukraine.

Pays “Europe-Méditerranée” :

UE27 (sauf France), Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie.

QUEL EST LE MONTANT DE L'AIDE ACCORDÉE ?

Le soutien est accordé à la personne salariée de l'entreprise réalisant la mission.

L'aide est forfaitisée en fonction de la zone ciblée.

> Le nombre maximum de SIDEX autorisés par entreprise est limité à 2 par an.

Zone de mission	Nombre de SIDEX autorisés	Nombre de personnes prises en charge	Forfait unique
“Grand large”	2 par an	1 personne	800 €
“Euro-Med”			400 €

Les entreprises d'outre-mer bénéficieront du forfait Grand Large.

QUELS SONT LA PROCEDURE ET LE DELAI DE TRAITEMENT ?

- L'entreprise dépose sa demande en ligne sur le site **www.ubifrance.fr** (**volet Aides à l'export/Sidex**), au plus tard 14 jours avant son départ en mission à l'étranger.
- UBIFRANCE apporte une réponse notifiée à l'entreprise par e-mail, à condition que l'ensemble des éléments ait été porté à sa connaissance et sous réserve de vérifications des éléments transmis par l'entreprise à posteriori.
- A l'issue de la mission, et dans un délai de 30 jours, l'entreprise doit envoyer son dossier de demande de remboursement complet (contrat, cartes d'embarquement aller et retour du participant en mission, compte-rendu de mission en version électronique³, relevé d'identité bancaire).
- La subvention est versée à l'entreprise par virement bancaire. UBIFRANCE se réserve le droit de refuser tout dossier ne répondant pas aux conditions posées.

³ facultatif si l'entreprise a rencontré et fait un débriefing au représentant d'UBIFRANCE dans le pays

QUELS SONT LES ENGAGEMENTS DE L'ENTREPRISE ?

- L'entreprise s'engage à respecter la règle communautaire de minimis qui plafonne les aides publiques versées à une entreprise sur une période donnée (voir le détail et les dispositions particulières sur le site de la Commission Européenne <http://ec.europa.eu/>).
- L'entreprise s'engage à communiquer toutes les informations mentionnées dans le dossier de demande d'aide.
- En amont de son déplacement, l'entreprise s'engage à contacter la Mission économique compétente afin de lui présenter son projet et d'étudier la manière d'optimiser au mieux sa visite. A l'exception du Maroc, où il convient de contacter la Chambre Française de Commerce et d'Industrie locale.

A QUI S'ADRESSER ?

Au service d'UBIFRANCE en charge du SIDEX :

aidexport@ubifrance.fr

Le dossier de demande SIDEX est en ligne sur le site d'UBIFRANCE

<http://www.ubifrance.fr/prestations/aides-a-l-export/sidex.html>



LA PROCÉDURE INNOVEX

> *Accompagner la démarche export des PME innovantes*

INNOVEX EN BREF

INNOVEX est une aide spécifiquement destinée aux PME et TPE françaises innovantes. Rapide et simple d'accès, elle accompagne leurs projets de développement à l'international en facilitant les mises en contact avec les opérateurs étrangers.

QUI PEUT EN BÉNÉFICIER ?

Les PME françaises membres d'un pôle de compétitivité labellisé par le Comité interministériel d'aménagement et de compétitivité des territoires (CIACT).

Sont considérées comme PME au sens européen, les entreprises :

- dont l'effectif est inférieur à 250 salariés et dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euros HT,
- à condition qu'elles ne soient pas détenues à plus de 25 % par une entreprise française ou étrangère ne répondant pas à ces critères.

Les entreprises devront être en mesure de présenter un extrait Kbis.

QUELS TYPES DE MISSIONS PEUVENT ETRE MENÉES ?

La prospection de nouveaux marchés à l'étranger : prospector de nouveaux marchés afin d'évaluer et de rechercher des débouchés potentiels à l'exportation pour l'entreprise.

La finalisation de contrat à vocation export : les missions destinées à rencontrer à l'étranger un futur client, agent, distributeur, avec lequel l'entreprise souhaite finaliser un contrat à vocation export et dont les retombées commerciales sont identifiées

Ne sont pas éligibles :

- Les missions s'inscrivant dans le cadre d'une participation collective.
- Les missions visant à créer une filiale commerciale.
- Les missions se déroulant dans un pays où se trouve une filiale de l'entreprise demandeuse.

Il ne doit exister aucun lien contractuel entre l'entreprise française et l'entreprise étrangère rencontrée durant les 36 mois précédant la mission.

QUELS SONT LES PAYS CONCERNÉS ?

Les pays (sauf embargo) ci-dessous classés en deux catégories :

Pays “Grand Large” :

Australie, Chine (y compris Hong Kong), Taïwan, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Chili, États-Unis, Mexique, Afrique du Sud, Angola, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Kazakhstan, Russie, Ukraine.

Pays “Europe-Méditerranée” :

UE27 (sauf France), Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie.

QUEL EST LE MONTANT DE L'AIDE ACCORDÉE ?

Le soutien est accordé aux personnes salariées de l'entreprise réalisant la mission.

L'aide est forfaitisée en fonction de la zone ciblée.

Le nombre maximum d'INNOVEX autorisés par entreprise est limité à 1 par an.

> Matrice de référence de l'aide accordée

Zone de mission	Nombre d'INNOVEX autorisés	Nombre de personnes prises en charge	Forfait unique
“Grand large”	1 par an	1 personne	1 300 €
“Euro-Med”			600 €

Les entreprises d'outre-mer bénéficieront systématiquement du forfait Grand Large.

QUELS SONT LA PROCEDURE ET LE DELAI DE TRAITEMENT ?

- L'entreprise dépose sa demande en ligne sur le site www.ubifrance.fr (volet Aides à l'export/ Innovex), au plus tard 14 jours avant son départ en mission à l'étranger.
 - UBIFRANCE apporte une réponse notifiée à l'entreprise par e-mail, à condition que l'ensemble des éléments ait été porté à sa connaissance et sous réserve de vérifications des éléments transmis par l'entreprise à posteriori.
 - A l'issue de la mission, et dans un délai de 30 jours, l'entreprise doit envoyer son dossier de demande de remboursement complet (contrat, cartes d'embarquement aller et retour du participant en mission, compte-rendu de mission en version électronique*, relevé d'identité bancaire).
 - La subvention est versée à l'entreprise par virement bancaire.
- UBIFRANCE se réserve le droit de refuser tout dossier ne répondant pas aux conditions posées.

* Facultatif si l'entreprise a rencontré et fait un débriefing au représentant d'UBIFRANCE dans le pays

QUELS SONT LES ENGAGEMENTS DE L'ENTREPRISE ?

- L'entreprise s'engage à respecter la règle communautaire de minimis qui plafonne les aides publiques versées à une entreprise sur une période donnée (voir le détail et les dispositions particulières sur le site de la Commission Européenne <http://ec.europa.eu/>).
- L'entreprise s'engage à communiquer toutes les informations mentionnées dans le dossier de demande d'aide.

> CONTACTS

- ***aidexport@ubifrance.fr***
- Le dossier de demande INNOVEX est en ligne sur le site d'UBIFRANCE :
<http://www.ubifrance.fr/prestations/aides-a-l-export/innovex.html>



LABEL FRANCE LABELLISATION

LE LABEL FRANCE EN BREF

La procédure de labellisation, gérée par UBIFRANCE, permet à un opérateur d'organiser sur des zones prioritaires des actions collectives afin d'accompagner un plus grand nombre d'entreprises françaises à l'international en abaissant leurs coûts de participation. Les actions labellisées viennent en complément de la programmation d'UBIFRANCE qui, enrichie des autres actions collectives d'accompagnement à l'étranger à recrutement national pilotées par les Chambres de Commerce en France ou à l'étranger ou réalisées par ADEPTA ou SOPEXA sur financement du Ministère de l'Alimentation, Agriculture et de la Pêche, constitue le "Programme France". Toutes ces actions se retrouvent sur un agenda consolidé disponible sur www.programme-france.fr

QUEL EST LE RÔLE DE L'OPÉRATEUR ? QUI PEUT L'ÊTRE ?

Il a pour rôle d'assurer la mise en oeuvre et la commercialisation de l'opération de promotion auprès des entreprises françaises. A ce titre :

- 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.

L'opérateur peut être :

- 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.

QUELS SONT LES AVANTAGES DU LABEL FRANCE ?

- Un recrutement des entreprises facilité par l'abaissement du coût de participation grâce au soutien financier de l'Etat.
- La mise en avant du "Label France" pour promouvoir l'opération et fédérer les entreprises.
- L'inscription de l'opération sur l'agenda du "Programme France" du site web d'UBIFRANCE pour bénéficier d'une visibilité accrue au niveau national.

QUELLES SONT LES ACTIONS ÉLIGIBLES À LA LABELLISATION ?

- les pavillons France sur des salons professionnels à l'étranger (sur au moins 50m²),
- les présentations de produits et savoir-faire à l'étranger,
- les missions découvertes sur un marché étranger,
- les rencontres d'acheteurs et de partenaires étrangers.

Les minimas en nombre de participants à ces opérations collectives sont de 10 pour les pavillons France et 5 pour les autres manifestations.

QUEL EST LE MONTANT MAXIMUM DE L'AIDE ACCORDEE ?

**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"* Chine (y compris Hong Kong), Taïwan, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Australie, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Chili, Etats-Unis, Mexique, Angola, Afrique du Sud, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Russie, Ukraine, Kazakhstan	4 000 € (dont 800 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises**)	3 000 € (dont 800 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises**)
Pays "Europe Méditerranée"* UE 27 (sauf France), Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie.	3 000 € (dont 400 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises**)	2 000 € (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.

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

QUELS SONT LES PRINCIPAUX ENGAGEMENTS DE L'OPÉRATEUR ?

- Afficher le logo "Label France" sur les supports promotionnels de l'opération labellisée,
- Faire bénéficier les entreprises d'un coût de participation subventionné et afficher le montant de l'aide,
- Recruter au niveau national les entreprises, sans discrimination ni géographique, ni professionnelle.

Le recrutement s'effectuera sur un périmètre d'au moins 3 régions et comprendra un minimum de 30 % de participants extérieurs à la région principale.

- Fournir la liste des entreprises participantes à UBIFRANCE au moins une semaine avant la date de réalisation de l'opération.

QUEL EST LE MODE OPÉRATOIRE ?

- 1- 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.
- 2- Le Comité de Labellisation étudie le dossier, et s'il est accepté, labellise le projet.
- 3- UBIFRANCE et l'opérateur s'engagent par contrat sur la nature de l'appui apporté au projet.
- 4- L'opérateur réalise son opération.
- 5- Après réalisation et dans un délai de 2 mois, l'opérateur fournit à UBIFRANCE les pièces comptables justificatives relatives à la mise en oeuvre de l'opération pour versement de la subvention.

NB : Il convient de respecter la règle communautaire de minimis qui plafonne les aides publiques versées à une entreprise sur une période donnée (voir le détail et les dispositions particulières sur le site de la Commission Européenne <http://ec.europa.eu/>).

A QUI S'ADRESSER ?

Au 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

UBIFRANCE

Siège Social : 77, boulevard Saint Jacques - 75014 Paris

Tél. : **01 40 73 30 00**

3

Les solutions COFACE



L'ASSURANCE PROSPECTION L'AVANCE PROSPECTION

QUEL EST L'INTÉRÊT DE L'ASSURANCE PROSPECTION ?

- Vous souhaitez engager une action de prospection pour développer votre chiffre d'affaires mais cette démarche entraîne des frais qui peuvent être importants pour votre société ?
- Vous voulez alléger votre charge financière ?
- Vous voulez mettre toutes les chances de succès de votre côté ?
- Vous voulez bénéficier de conseils grâce à un partenariat ?
- Vous réalisez un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 500 M€ ?

L'Assurance Prospection couvre le risque d'échec ou de succès insuffisant pour amortir les dépenses engagées afin de prospecter les marchés étrangers et permet ainsi d'alléger la charge financière de l'effort de prospection.

QUEL EST L'INTÉRÊT DE L'AVANCE PROSPECTION ?

Pour la banque :

- Vous êtes une banque française ou filiale de banque étrangère installée en France ?
- Vous souhaitez accompagner vos clients dans leur développement à l'international ?
- Vous voulez apporter un financement à vos clients ?
- Vous voulez assurer ce financement ?

Pour l'entreprise :

- Vous réalisez un chiffre d'affaires compris entre 1,5 M€ et 500 M€ ?
- Vous voulez vous garantir contre l'échec de votre prospection commerciale ?

En complément d'une assurance prospection, l'Avance Prospection permet aux entreprises de se faire financer par leur banque des dépenses couvertes dans le cadre d'un contrat d'Assurance Prospection.

QUELLES GARANTIES CHOISIR ?

> L'Assurance Prospection

- Garantit les entreprises françaises (hors négoce international) contre le risque d'échec commercial des actions de prospection.
- Les soutient financièrement sur du long terme,
- Permet d'amortir des dépenses de prospection sur plusieurs années.

> L'Avance Prospection

- Apporte un complément à l'Assurance Prospection, afin de permettre aux entreprises, dont le chiffre d'affaires est compris entre 1,5 M€ et 500 M€, de faciliter le préfinancement par leur banque des dépenses couvertes par le contrat d'Assurance Prospection.

L'Assurance Prospection - À quelles conditions ?

La garantie est matérialisée par un contrat qui définit :

- La zone garantie,
- Le budget garanti,
- La date de prise d'effet et la durée du contrat,
- Le taux et la durée d'amortissement,
- Les modalités d'indemnisation,
- La prime.

Pendant la période de garantie, à la fin de chaque exercice, COFACE effectue une liquidation et indemnise, en tenant compte des dépenses engagées, dans la limite du budget de dépenses garanti, et des recettes réalisées dans la zone de garantie pendant l'exercice considéré.

Pendant la période d'amortissement, l'assuré reverse chaque année un pourcentage de ses recettes réalisées dans la zone prévue au contrat. Le solde non remboursé reste acquis à titre définitif à l'Assuré.

Dans tous les cas, l'assuré ne reverse jamais plus que l'indemnité versée.

La quotité garantie est différente selon la taille de l'entreprise (maximum 80 %).

Pour quelles dépenses ?

Les dépenses garanties sont constituées de l'ensemble des frais directement liés à la prospection engagée pour prospecter la zone géographique choisie.

À titre indicatif :

- Participation à des manifestations professionnelles à caractère international,
- Études de marché, documentation,
- Déplacements, séjours, salaires et charges pendant la durée des déplacements,
- Recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté pour les besoins de la prospection,
- Frais de fonctionnement d'un bureau ou d'une filiale commerciale,
- Frais de publicité,
- Frais d'adaptation ou d'homologation des produits.
- etc...

L'AVANCE PROSPECTION

En complément d'une assurance prospection, l'Avance Prospection permet aux entreprises de se faire financer par leur banque des dépenses couvertes dans le cadre d'un contrat d'Assurance Prospection.

À quelles conditions ?

Quotité garantie :

- 100 %, si le montant du budget annuel garanti est inférieur ou égal à 100 000 €,
- 80 %, si le montant du budget annuel garanti est supérieur à 100 000 €

Faits générateurs de sinistre :

Carence et insolvabilité de l'entreprise

Comment s'assurer ?

Demande en ligne :

Entreprises : Vous pouvez effectuer votre demande de garantie en ligne sur le site internet de COFACE (Coface.fr / **Garanties Publiques / Assurance Prospection / Comment s'assurer ?**).

Avant de saisir la demande de garantie, vous êtes invités à rassembler les informations nécessaires. Pour cela vous pouvez consulter et imprimer le formulaire qui doit être complété en ligne.

Un glossaire détaillé des dépenses garanties est également à disposition sur le site.

Banques : Dans le cas d'une banque, signataire d'une convention de partenariat et d'une police "garantie de remboursement des crédits de financement assurance prospection (FAP)", celle-ci peut remplir :

- une demande de garantie AP en ligne, au nom et pour le compte de l'entreprise,
- le formulaire de demande d'agrément de financement assurance prospection (FAP) et **le renvoyer dans les 20 jours du dépôt de la demande AP de l'entreprise.**

Demande par e-mail, téléphone, fax, courrier :

Vous pouvez transmettre au correspondant régional COFACE (cf. site Coface.fr / **Garanties Publiques / Assurance Prospection / Contactez-nous / réseau de proximité**) les informations requises dans la demande de garantie.

Dès réception de votre demande, le correspondant régional COFACE pourra prendre contact avec vous pour obtenir les compléments d'information nécessaires à l'instruction de celle-ci.

Si votre entreprise a plus de 3 ans d'existence, le délai de décision est, en général, pour une demande de budget inférieur ou égal à 50 000 euros et d'une durée de garantie de un à trois ans, de 48h.

La décision, pour les autres demandes, intervient dans le mois qui suit le dépôt de la demande complète.

COFACE notifie sa décision favorable par l'envoi :

- à l'entreprise, d'une proposition de contrat Assurance Prospection (AP),
- à la banque, d'une notification d'agrément garantie des remboursements des crédits de Financements Assurance Prospection (FAP).

A quel coût ?

Assurance Prospection

- Prime de 2 % du budget de prospection garanti, payable au début de chaque exercice de garantie par l'exportateur.
- En cas d'avance sur indemnité, prime portée à 4 %.

Avance Prospection

- Aucun frais n'est facturé à l'entreprise, la prime est réglée par la banque.



L'ASSURANCE PRÉFINANCEMENT RISQUE EXPORTATEUR

Quel est l'intérêt ?

Vous avez besoin d'un préfinancement, si votre contrat export présente des acomptes insuffisants ou des paiements tardifs et votre banquier veut être couvert de votre risque de défaillance.

Pour l'exportateur

- Vous souhaitez développer votre chiffre d'affaires export ?
- Vous voulez emporter des contrats d'exportation nécessitant un financement spécifique ?
- Vous avez envie de renforcer le partenariat avec la (les) banque(s) de votre choix ?

Pour la banque

- Veut délivrer plus de crédits ?
- Souhaite limiter les risques ?
- Désire fidéliser ses clients en les accompagnant davantage ?

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.

Pour quels risques ?

Le risque de non-recouvrement de tout ou partie de la créance détenue par la banque, lié à la défaillance de l'entreprise exportatrice.

Elle est destinée à tous les établissements bancaires français ou installés en France et/ou dans l'Union Européenne.

Les faits générateurs de sinistre couverts :

Carence ou insolvabilité judiciaire de l'entreprise exportatrice.

> La quotité garantie

- 85 % maximum pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150 M€.
- 65 % pour les autres entreprises, et s'applique à l'encours couvert.

Les délais constitutifs de sinistre :

- 3 mois en cas de carence,
- Dès l'ouverture d'une procédure collective en cas d'insolvabilité, avec un délai technique de 30 jours.

Tous les types de crédits de préfinancement libellés en Euro liés à une opération d'exportation identifiable, destinée à tous pays, à l'exception des pays fermés même au comptant par la politique d'assurance-crédit en vigueur.

Comment s'assurer ?

Les démarches sont conjointes :

L'entreprise qui a besoin de trésorerie pour financer une opération export définie, adresse à COFACE une demande d'encours à garantir.

Après instruction, COFACE définit l'encours accordé à l'entreprise.

L'exportateur désigne son partenaire financier : l'entreprise et sa banque formulent une demande conjointe de garantie.

La banque :

La banque doit adhérer aux Conditions Générales par la signature de la police cadre multi exportateurs.

Après avoir été informée par l'exportateur de l'encours accordé, la banque adresse à COFACE une "demande d'agrément" co-signée par l'exportateur.

Une ligne correspond à un seul contrat commercial et à un seul crédit de préfinancement.

COFACE notifie l'encours garanti à la banque et les conditions de la garantie.

Fonctionnement :

Tous les mois, la banque déclare à COFACE les tirages effectués au titre du crédit garanti. Sur la base d'une déclaration des tirages.

À quel coût ?

Prime :

- Facturation : au prêteur pour chaque prêt garanti.
- Échéance : mensuelle.
- Assiette : le montant des tirages effectués et déclarés.
- Taux : rémunération du prêteur sur la quotité garantie de chaque prêt, déduction faite d'une commission de gestion fixée à 10 %.

Aucun frais n'est facturé à l'exportateur.

Après déclaration des tirages effectués, la banque rétrocède à COFACE 90 % de la marge qu'elle perçoit à hauteur de la quotité garantie.



L'ASSURANCE CAUTION RISQUE EXPORTATEUR

QUEL EST L'INTÉRÊT DE L'ASSURANCE CAUTION (RISQUE EXPORTATEUR) ?

Vous devez fournir des engagements de caution, des garanties et contre garanties dans le cadre de vos contrats à l'exportation.

L'assurance des cautions vous permet de faire émettre les cautions nécessaires à vos contrats en assurant la banque qui vous accompagne.

Intérêts pour l'exportateur

- Faciliter la mise en place des cautions.
- Développer le chiffre d'affaires export.
- Remporter des contrats.
- Pas de coût supplémentaire.

Avantages pour la banque

- Prendre plus d'engagements, tout en limitant ses risques.
- Fidéliser son client exportateur en l'accompagnant davantage.
- Gérer de manière souple ses engagements (choix du taux de couverture, liberté d'intégrer ou de retirer de nouvelles cautions).

Pour quels risques ?

Le risque de non recouvrement de tout ou partie de la créance détenue par la banque en raison de l'appel de la caution par l'acheteur étranger et du paiement par la banque non suivi d'un remboursement par l'exportateur lié à sa défaillance financière.

Les faits générateurs de sinistre couverts :

Carence ou insolvabilité judiciaire de l'entreprise exportatrice.

> La quotité garantie

- 85 % maximum pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150 M€,
- 65 % pour les autres entreprises.

La quotité garantie s'applique à l'encours déclaré garanti.

Les délais constitutifs de sinistre :

- 3 mois en cas de carence,
- Dès l'ouverture d'une procédure collective en cas d'insolvabilité, avec un délai technique de 30 jours.

Tous les types d'engagement de caution "classiques" peuvent être assurés, hormis les cautions d'offset, liés à une opération d'exportation, réalisée par une entreprise française.

Ces engagements peuvent être libellés en toutes devises et émis sur tous pays, à l'exception des pays fermés même au comptant par la politique d'assurance-crédit en vigueur.

Les engagements soumis à la garantie sont couverts jusqu'à pleine mainlevée, quelle que soit la durée de la caution.

Comment s'assurer ?

Les démarches sont conjointes :

L'exportateur :

L'entreprise adresse à COFACE une demande d'encours à garantir. L'encours peut concerner un besoin ponctuel ou global sur une année.

Après instruction, COFACE définit l'encours accordé à l'entreprise.

L'exportateur désigne son partenaire financier : l'entreprise et sa banque formulent une demande conjointe de garantie.

La banque :

La banque doit adhérer aux Conditions Générales par la signature de la police cadre **multi exportateurs**.

L'adhésion à la police cadre permet ensuite de demander une garantie à tout moment pour une ou plusieurs entreprises donneuses d'ordre.

Après avoir été informée par l'exportateur de l'encours accordé, la banque adresse à COFACE une demande conjointe d'ouverture de ligne.

COFACE notifie l'encours garanti à la banque et les conditions de la garantie.

Fonctionnement :

Tous les mois, la banque détaille à COFACE la consommation de chacune des lignes garanties.

À quel coût ?

L'exportateur :

Aucun frais n'est facturé à l'entreprise.

La banque émettrice :

Rétrocède à COFACE le taux d'émission de l'engagement à hauteur de la quotité garantie.

Prime :

- Facturation : à la banque et pour chaque ligne garantie.
- Echéance : trimestrielle d'avance.
- Assiette : les derniers encours déclarés de chacune des lignes.
- Taux : taux d'émission de l'engagement fixé par la banque pour chaque engagement assuré.



L'ASSURANCE CHANGE

Quel est l'intérêt ?

Vous remettez des offres en devises à des acheteurs étrangers et vous souhaitez vous protéger contre les fluctuations de change.

Vous négociez des opérations ponctuelles.

Vous répondez à un appel d'offre.

Vous êtes à la fin d'une négociation commerciale.

COFACE répond à ce besoin avec **l'Assurance Change Négociation** et **l'Assurance Change Contrat**.

Pour un projet donné, vous êtes libérés du risque de change en figeant le cours de la devise.

COFACE couvre toute la durée de vie de l'opération commerciale.

La prime est fonction de la durée de validité, de la devise garantie, du choix ou non de l'intéressement.

La perte de change est indemnisée à 100 %.

Quelle garantie choisir ?

L'Assurance Change Négociation permet à l'entreprise qui répond à des appels d'offres internationaux ou négocie des projets, de fixer un cours de change à tout moment de la période de négociation alors qu'elle est en concurrence avérée et que conclusion et entrée en vigueur sont encore aléatoires.

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€. Elle permet de figer un cours de change avant la signature du contrat commercial ou au plus tard dans les quinze jours de sa conclusion.

> **L'assurance Change Négociation** permet :

- de conserver la maîtrise du risque de change,
- de ne pas être engagé si l'offre n'est pas retenue,
- de profiter d'une évolution favorable de la devise.

Ce produit accompagne les exportateurs dès la remise de l'offre en protégeant les échéances de paiement contre la baisse de la devise si le contrat est conclu et entré en vigueur.

Elle se décline en 2 versions :

- L'assurance Change Négociation avec cours non révisable.
- L'assurance Change Négociation avec Intéressement qui permet, en outre, de bénéficier de 50 % ou 70 % de la hausse pendant la négociation commerciale. Le taux d'intéressement est fixé dès la souscription de la garantie.

Les devises couvertes sont :

Dollar des Etats-Unis - Dollar canadien - Yen - Livre sterling - Franc suisse - Couronne danoise - Couronne suédoise - Couronne norvégienne - Dollar de Singapour - Dollar de Hong Kong.

Au cas par cas : Dollar australien - Zloty polonais - Forint hongrois - Couronne tchèque.

D'autres devises : contacter COFACE - Direction des Garanties Publiques - Service change - ***change@coface.com***.

> L'assurance Change Contrat est plus particulièrement destinée :

- à toutes les entreprises françaises qui négocient de gré à gré et se voient parfois imposer une devise autre que l'euro dans les derniers temps de la négociation par leur acheteur étranger,
- aux entreprises qui ne peuvent pas bénéficier de l'assurance change négociation faute de concurrence identifiée,
- aux entreprises qui n'ont pas accès au marché à terme soit parce qu'il y a un aléa sur l'entrée en vigueur, soit parce que les caractéristiques de l'entreprise exportatrice ne répondent pas aux exigences du marché (taille du contrat, délais de paiement, etc.).
- pour des montants à garantir maximum de 15 M€.

Elle permet de figer un cours de change avant la signature du contrat commercial ou au plus tard dans les quinze jours de sa conclusion.

Les devises couvertes sont :

Le Dollar des Etats-Unis, la Livre sterling et au cas par cas le Franc suisse.

Comment s'assurer ?

Dans tous les cas avant la date souhaitée pour la fixation du cours garanti et au plus tard dans les 15 jours de la conclusion du contrat pour une garantie Contrat.

- Soit par télécopie à COFACE au **01 42 91 81 60** ou **01 49 02 27 46**.
- Soit par mail à ***change@coface.com***

Téléchargement : les formulaires de demande d'Assurance Change Négociation avec ou sans Intéressement et de demande d'Assurance Change Contrat sont disponibles sur le site ***Coface.fr / Direction des Garanties Publiques / Assurance Change / Comment s'assurer ?***

L'adhésion préalable à la police d'abonnement et à sa lettre d'engagement est obligatoire avant tout examen.

Après instruction, les demandes donnent lieu à réponse rapide après obtention de toutes les informations nécessaires :

- **J + 1** pour les dossiers de montant inférieur ou égal à 15 M€ et qui relèvent des délégations consenties par l'État à COFACE,
- **J + 7** pour les dossiers de montant supérieur à 15 M€ ou qui relèvent d'une décision de la Commission Change présidée par la DGTTrésor.

Après l'instruction, une promesse de garantie est émise.

La garantie entre en vigueur et devient irrévocable dès la détermination du cours garanti.

A quel coût ?

Assurance Change Négociation

La prime varie en fonction de la durée de négociation (de 3 à 24 mois), de la devise garantie et du choix ou non de l'intéressement.

La prime se compose :

- d'une prime "engagement" facturée dès la fixation du cours garanti et remboursable partiellement en cas d'échec de des négociations,
- d'une prime "conclusion", payable uniquement si le contrat commercial est signé.
- Un minimum de prime de 150 € est appliqué.

Assurance Change Contrat

- La prime varie en fonction du délai nécessaire à l'obtention de la conclusion et/ou de l'entrée en vigueur du contrat (maximum 12 mois) et de la devise.
- Elle est payée en totalité lors de la fixation du cours garanti.
- Un minimum de prime de 150 € est appliqué.

Vous souhaitez avoir une estimation de cours garanti et/ou la prime ?

Vous êtes invités à compléter un formulaire de demande de simulation par fax au **01 42 91 81 60** ou **01 49 02 27 46**. COFACE adressera une estimation, dans les meilleurs délais.



L'ASSURANCE-CRÉDIT EXPORT

QUEL EST L'INTÉRÊT DE L'ASSURANCE-CRÉDIT EXPORT ? VOUS PROTÉGER !

Vous êtes une entreprise exportatrice ?

Vous êtes une banque apportant un financement à un contrat d'exportation ?

Vous voulez être couvert du risque d'interruption de marché ?

Vous voulez être assuré en cas de non paiement de votre contrat commercial ou en cas de non remboursement de votre contrat de prêt ?

L'assurance-crédit répond à vos besoins et s'adapte à toutes vos opérations ayant une longue durée d'exécution et/ou financées à plus de 2 ans :

- quelle que soit la taille de votre entreprise (des équipes sont spécialement dédiées aux PME),
- quel que soit le montage financier de votre contrat (comptant, crédit fournisseur, escompte et cession bancaire, confirmation de crédit documentaire, crédit acheteur, financement de projet, financement structuré...).

La Direction des Garanties Publiques de COFACE vous propose une large gamme de services :

- Elle vous accompagne dès la souscription de vos engagements de cautions et pendant toute la durée d'exécution de votre contrat.
- COFACE vous protège 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.
- Vous bénéficiez de l'expertise de COFACE (analyse du risque pays ou risque projet, évaluation des acheteurs et banques étrangers, évaluation environnementale).
- En cas de sinistre, COFACE vous indemnise et participe activement au recouvrement.

Pour quels risques ?

Les risques qui pèsent sur une opération d'exportation se manifestent à tous les stades de l'opération et peuvent, soit résulter d'incidents pendant l'exécution du marché, soit être liés au remboursement de la créance.

Afin de répondre au mieux aux nombreux risques encourus par l'exportateur durant les différentes phases du déroulement de son contrat d'exportation ou par les banques qui mettent en place les schémas de financement, COFACE garantit les risques en période de fabrication (risque d'interruption de marché et/ou de non paiement) et/ou le risque de non remboursement du crédit.

L'entreprise peut aussi choisir de faire garantir le risque "politique" seul, le risque "commercial" seul ou les deux risques associés. Selon l'option retenue, les garanties de COFACE couvrent donc les risques d'interruption de marché et/ou de non-paiement des créances détenues sur des acheteurs privés ou publics résultant de faits générateurs de nature politique ou de nature commerciale.

Le taux de couverture, appelé quotité garantie, est généralement fixé à 95 %. Il peut être réduit au cas par cas.

Quelle garantie choisir ?

Pour les exportateurs

- 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 de bâtiment et de travaux publics 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).

Pour les banques

- Garantie du crédit acheteur
- Garanties des escomptes (simple et sans recours)
- Garantie des cessions bancaires sans recours
- Garantie de la confirmation de crédits documentaires

Pour les opérations spécifiques

- Financements de projet

1 - GARANTIE DES CONTRATS COMMERCIAUX *(hors BTP, prestations de service et biens immatériels)*

Quel est l'intérêt ?

Cette garantie est destinée à couvrir les entreprises françaises, qui exportent des biens ou des ensembles industriels, des risques encourus pendant toute la durée d'exécution de leur contrat commercial (civil ou militaire). Elle concerne des contrats payables au comptant ayant une longue durée d'exécution ainsi que toute opération assortie d'un crédit supérieur à 2 ans consenti par l'exportateur (crédit fournisseur) ou par une banque (crédit acheteur).

Une police individuelle de type crédit fournisseur est délivrée à l'exportateur.

Pour quels risques ?

Cette garantie peut couvrir les risques en période de fabrication et/ou en période de crédit.

Durant la période d'exécution du contrat commercial (de l'entrée en vigueur jusqu'à l'achèvement des obligations contractuelles), l'entreprise peut choisir entre :

- **une garantie plafonnée** : couverture de la perte réelle en cas d'interruption de marché, sur la base du montant maximal de perte indemnisable qu'elle a estimé en fonction de sa courbe dépenses/recettes (risque de fabrication), incluant en outre, le cas échéant (cas rare), une estimation des droits à paiement résultant des livraisons partielles ouvrant droit au paiement de leur propre prix,

- **une garantie de créances** : couverture du risque de non paiement des créances émises exigibles pendant l'exécution du contrat (risque de crédit). L'assiette de la garantie sera déterminée au cas par cas en fonction de la demande de l'exportateur et de l'analyse du risque faite par COFACE. En cas d'impayés atteignant le montant maximal indemnisable, la garantie peut être maintenue sous une forme revolving, si des récupérations annulent progressivement les arriérés indemnisés.

Durant la période du risque de crédit (de la fin des obligations contractuelles au paiement complet), la garantie porte sur :

- les termes payables à la fin des obligations contractuelles et au-delà,
- les termes à crédit, en cas de crédit fournisseur.

La police peut également couvrir le risque annexe d'appel des cautions, à l'exclusion des cautions de soumission qui font l'objet d'une police particulière (*cf. Garantie des cautions*).

À quelles conditions ?

Faits générateurs de sinistre

La garantie joue pour autant que le sinistre soit la conséquence directe et exclusive d'un des événements qualifiés de faits générateurs de sinistre.

Ils peuvent différer selon qu'il s'agit d'un sinistre de fabrication ou de crédit et selon le statut de l'acheteur (voir Tableau des faits générateurs de sinistre sur le site Coface.fr / **Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export**).

> Quotité garantie

Elle est généralement fixée à 95 % mais peut être réduite dans certains cas.

Elle peut être portée à 100 % sur les termes à crédit en cas de crédit fournisseur pour les entreprises ayant un CA ≤ 75 M€.

> Délais constitutifs de sinistre

Ce sont les délais aux termes desquels le sinistre est constitué et le versement de l'indemnité peut intervenir. Ils varient selon la nature du sinistre (fabrication ou crédit) et les faits générateurs de sinistre.

> Risque de fabrication

Il est fixé à 6 mois.

> *Risque de crédit*

Il est fixé à 3 mois de la date de l'échéance impayée ou dès l'ouverture d'une procédure collective en cas d'insolvabilité.

À quel coût ?

Voir : ***Calcul de prime sur le site Coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export***).

> *Risque de fabrication*

La prime est calculée sur le montant maximal indemnisable, son taux variant en fonction du pays de l'acheteur, du statut et de la qualité de l'acheteur, des faits générateurs couverts et de la durée d'exécution du contrat. Elle est payable à la signature de la police.

> *Risque de crédit*

La prime est calculée :

- sur les termes exigibles à la fin des obligations contractuelles et au-delà,
- sur les termes à crédit, en cas de crédit fournisseur.

Les autres paramètres sont, comme pour le risque de fabrication, la durée, le pays du débiteur, le statut et la qualité du débiteur, ainsi que les faits générateurs couverts.

Elle est payable à la livraison ou, s'il y a plusieurs livraisons, à la première livraison (un minimum de prime de 1 515 € est payable à la signature de la police).

2 - GARANTIE DES MARCHÉS DE TRAVAUX *(ou comportant une part locale importante)*

Quel est l'intérêt ?

Cette garantie est destinée aux :

- marchés de bâtiment et de travaux publics.
- marchés comportant une part locale importante (supérieure à 20 / 25 % du montant du marché) payables sur situations périodiques.

Pour quels risques ?

Risque de fabrication

La garantie couvre un montant de perte indemnisable, qui correspond au découvert maximal ressortant de la courbe de risque (minimum imposé de 10 % du montant du contrat).

L'exportateur doit établir :

- une courbe de trésorerie : prévisions chiffrées d'encaissement et de décaissement résultant d'une application normale du contrat,
- une courbe de risque : elle intègre à la précédente les aléas prévisibles (retard d'approbation des situations périodiques, retards endémiques dans leur règlement), le coût d'arrêt du chantier, ainsi que l'éventuel appel des cautions de restitution d'acomptes.

Risque de crédit

La garantie couvre les termes exigibles à la réception provisoire et postérieurement, ainsi que les réclamations (montant forfaitaire déclaré par l'assuré avant établissement de la police) dans la limite de 20 % du montant du contrat.

Risque sur cautions de bonne fin et de retenue de garantie

Leur montant n'entre pas dans le montant maximal de la perte indemnisable.

Elles sont indemnisables au titre du risque de fabrication ou de crédit, selon la nature du sinistre.

À quelles conditions ?

Les autres modalités de la garantie (quotité garantie, faits générateurs de sinistre, délai d'indemnisation...) sont celles applicables aux garanties aux fournisseurs (cf. Garantie des contrats commerciaux).

À quel coût ?

*(Voir : **Calcul de prime - annexe 1 sur le site Coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export**).*

La prime sur réclamation peut être restituée à l'assuré s'il ne dépose pas de réclamations et en demande la restitution, au plus tard à la réception provisoire, en renonçant à toute garantie à ce titre.

• Garantie annexe : la garantie du matériel d'entreprise**Quel est l'intérêt ?****Cette garantie est destinée à garantir :**

le matériel d'entreprise stationné à l'étranger en accessoire à la réalisation de travaux, pour lequel l'exportateur (généralement une entreprise de BTP) supporte un risque supplémentaire, en dehors des risques habituels de fabrication et crédit.

Pour quels risques ?

COFACE peut garantir, contre les risques politiques et catastrophiques, le matériel d'entreprise stationné à l'étranger en accessoire à la réalisation de travaux.

À quelles conditions ?

Cette garantie du matériel d'entreprise (ME) se distingue de l'assurance-crédit traditionnelle parce qu'elle porte sur le bien lui-même et non sur une créance : c'est une assurance-corps, qui fait l'objet de modalités très spécifiques.

À quel coût ?

(Voir : **Calcul de prime - annexe 2 sur le site Coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export**).

La prime applicable sera calculée sur la valeur du matériel au début des travaux.

3 - GARANTIE DES BIENS IMMATÉRIELS

Quel est l'intérêt ?

Cette garantie est destinée à protéger les entreprises françaises contre le risque de non-paiement des 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...).

Pour quel risque ?

Cette garantie couvre le risque de non paiement des échéances prévues au contrat signé entre le concédant et le licencié.

À quelles conditions ?

Assiette de la garantie

Elle est décidée au cas par cas, en fonction de la demande du concédant et des résultats de l'analyse du risque par COFACE. Elle constitue le montant maximal de perte indemnisable, qui ne peut être supérieur au montant de l'indemnité de résiliation, si le contrat en prévoit une.

> Quotité garantie

95 %

> Faits générateurs de sinistre

Le non paiement peut provenir de la réalisation d'un risque de nature commerciale (carence ou insolvabilité du débiteur) ou d'un risque de nature politique ou catastrophique (moratoire général, survenance hors de France d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles...).

> Délai constitutif de sinistre

Le délai constitutif de sinistre est de 3 mois comptés de la date d'exigibilité de l'échéance.

En cas d'impayés atteignant le montant maximal indemnisable

La garantie peut être maintenue sous une forme revolving, si des récupérations annulent progressivement les arriérés indemnisés.

À quel coût ?

(Voir : **Calcul de prime sur le site Coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export**).

La prime applicable est une prime "crédit", calculée sur le montant maximum garanti avec une durée x égale à 0,25 sur les termes exigibles jusqu'à trois mois de leur facturation.

Au-delà de trois mois, le coefficient x est calculé en fonction de la durée en fraction d'années s'écoulant entre la date de facturation et la date d'exigibilité du terme.

4 - GARANTIE DES PRESTATIONS DE SERVICE

Quel est l'intérêt ?

Cette garantie est destinée aux contrats de prestations de service payables au comptant sur situations (ingénierie, études, assistance technique, etc...).

Pour quel risque ?

Cette garantie couvre le risque de non paiement, qu'un acompte à la commande soit ou non prévu, au fur et à mesure de la facturation des prestations exécutées, sans qu'il soit nécessaire d'attendre la fin des obligations contractuelles pour être indemnisé.

À quelles conditions ?

Assiette de la garantie

Elle est déterminée au cas par cas en fonction de la demande du fournisseur et des résultats de l'analyse du risque par COFACE. Elle constitue le montant maximal de perte indemnisable.

> Quotité garantie

95 %

> **Faits générateurs de sinistre**

Le non paiement peut provenir de la réalisation d'un risque de nature commerciale (carence ou insolvabilité du débiteur) ou d'un risque de nature politique ou catastrophique (moratoire général, survenance hors de France d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles...).

> **Délai constitutif de sinistre**

Le délai constitutif de sinistre est fixé à 3 mois comptés de la date d'exigibilité de la situation demeurée en souffrance pour autant qu'elle soit approuvée par le client ou qu'elle ne soit pas contestée par lui s'il n'y a pas contractuellement de système d'approbation.

En cas d'impayés atteignant le montant maximal indemnisable la garantie peut être maintenue sous une forme revolving, si des récupérations annulent progressivement les arriérés indemnisés.

À quel coût ?

(Voir : **Calcul de prime sur le site Coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export**).

La prime applicable est une prime "crédit", calculée sur le montant maximum garanti avec une durée x égale à 0,25 sur les termes exigibles jusqu'à trois mois de leur facturation.

Au-delà de trois mois, le coefficient x est calculé en fonction de la durée en fraction d'années s'écoulant entre la date de facturation et la date d'exigibilité du terme.

5 - GARANTIE DES CAUTIONS

Différents types de caution pouvant atteindre des montants importants sont souvent à mettre en place au profit des acheteurs, avant ou lors de la conclusion des contrats, dont l'exportateur sera débité par la banque émettrice en cas de mise en jeu par le bénéficiaire.

Quel est l'intérêt ?

Les garanties des cautions sont destinées à couvrir les exportateurs français :

- en cas d'interruption de marché pour un fait générateur de sinistre : des pertes qui peuvent résulter de l'appel des cautions,
- en cas d'appel abusif : non paiement de la créance résultant de la reconnaissance par le juge du contrat du droit à restitution,
- en cas d'un sinistre politique lié au contrat ou généralisé.

• La garantie des cautions de soumission

Souscrite lors de la réponse à un appel d'offres, la caution de soumission garantit l'engagement du soumissionnaire de signer ce contrat si son offre est retenue.

Pour quels risques ?

- Lorsqu'un droit à restitution est reconnu à l'exportateur, la garantie porte sur l'impossibilité pour ce dernier de recouvrer la créance que le bénéficiaire est tenu de lui restituer,
- Lorsque la caution est appelée à la suite d'instructions données par COFACE ou que l'exportateur a retiré son offre en raison du refus de COFACE de proroger sa garantie sur l'opération elle-même, la garantie porte sur le montant appelé sans que soit exigé un droit à restitution.

La garantie porte sur la créance détenue par l'Assuré, correspondant aux sommes décaissées que le bénéficiaire est condamné à lui restituer.

À quelles conditions ?

La caution de soumission fait l'objet d'une garantie distincte de la police crédit fournisseur car sa mise en place intervient avant la signature du contrat.

Son montant ne doit pas, en principe, dépasser 5 % du montant de l'opération.

Faits générateurs de sinistre

Ils sont identiques aux faits générateurs de sinistre de crédit mentionnés dans les Conditions Générales des polices crédit fournisseur (*Voir : [Tableau des faits générateurs de sinistre sur le site Coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export](#)*).

Deux faits générateurs de sinistre supplémentaires (instructions de COFACE et refus de renouveler la garantie sur l'opération) entraînent la mise en jeu de la garantie, dès lors qu'ils ont provoqué l'appel de la caution.

> Quotité garantie

Elle est fixée à 95 %.

Délai constitutif de sinistre

Il est en général de 6 mois, sauf en cas d'insolvabilité du bénéficiaire.

À quel coût ?

(*Voir : [Calcul de prime sur le site Coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export](#)*).

Application d'un taux, variable selon le pays du bénéficiaire, au montant de l'engagement de caution.

• La garantie des cautions de restitution d'acomptes, de bonne fin et de retenue de garantie

Pour quels risques ?

- En cas d'interruption de marché,
- En cas d'impossibilité pour l'exportateur de recouvrer la créance que le bénéficiaire est tenu de lui restituer,
- En cas de sinistre d'origine politique.

À quelles conditions ?

Ces engagements de caution sont couverts :

- au cas par cas de manière isolée c'est-à-dire sans que soient couverts le risque de fabrication et/ou de crédit au titre de ce contrat, à l'exception des cautions de restitution d'acompte qui ne peuvent être couvertes que dans le cadre de la garantie des contrats commerciaux, ou
- en association avec la garantie des risques de fabrication et/ou de crédit.

Faits générateurs de sinistre / quotité garantie / délais constitutifs de sinistre

Ces dispositions sont identiques à celles des polices crédit fournisseur (*Cf. Garantie des contrats commerciaux ci-dessus*).

À quel coût ?

(Voir : **Calcul de prime sur le site Coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export**).

Application d'un taux, variable selon le pays du bénéficiaire, au montant de l'engagement de caution.

6 - GARANTIE DU CRÉDIT ACHETEUR

Quel est l'intérêt ?

Cette garantie est destinée aux banques qui consentent à un acheteur étranger, un crédit pour lui permettre de régler au comptant l'achat de biens et / ou de services français.

L'opération d'exportation fait alors l'objet de 2 contrats distincts :

- Le contrat commercial, qui peut être garanti au profit de l'exportateur (*Cf. Garantie des contrats commerciaux*).
- La convention de crédit conclue entre la banque et l'emprunteur, qui définit les modalités d'utilisation des fonds mis à disposition de l'emprunteur ainsi que leurs modalités de remboursement, le taux d'intérêt applicable et les modalités de calcul des frais accessoires au crédit (commissions bancaires diverses).

Pour quels risques ?

Elle couvre la banque prêteuse contre le risque de non remboursement du crédit (Principal et Intérêts) et de non paiement des différentes sommes dues par l'emprunteur (commissions d'engagement et de gestion).

À quelles conditions ?

Faits générateurs de sinistre couverts

> Cf. www.coface.fr

> *Quotité garantie*

Généralement fixée à 95 %, elle peut, au cas par cas, être réduite au titre du risque commercial (carence ou insolvabilité du débiteur privé), notamment en raison de la qualité du risque emprunteur.

> *Délai constitutif de sinistre*

3 mois à compter de la date d'exigibilité de la créance ou dès l'ouverture d'une procédure collective de concours en cas d'insolvabilité.

> *Gestion en devises*

Les opérations financées en devise forte, telle que l'Euro, le dollar américain, le yen japonais ou le franc suisse sont gérées dans la devise du contrat de prêt.

Au cas par cas, des opérations peuvent également être gérés dans des devises locales, telles que :

Rand sud-africain - Ringgit malais - Dollar de Singapour - Dirham marocain - Peso mexicain - Roupie indienne - Rouble russe - Dinar algérien - Dollar de Hong Kong - Livre turque - Real brésilien - Peso chilien - Baht thaïlandais - Peso colombien.

À quel coût ?

Elle est calculée sur le montant en principal du financement, y compris les intérêts intercalaires et la prime si ceux-ci sont capitalisés.

Les autres paramètres sont le pays du débiteur, le statut et la qualité du débiteur, ainsi que la durée du crédit.

Elle est payable à la 1^{ère} utilisation ou à chaque utilisation (dans ce cas, les factures porteront un intérêt correspondant à l'actualisation de la prime).

Un minimum de prime de 1 515 € est payable à la signature de la police.

7 - GARANTIES DES ESCOMPTES BANCAIRES

Quel est l'intérêt ?

Faciliter les escomptes de créances en sécurisant les banques françaises ou non résidentes escompteuses de créances commerciales, sur les risques débiteur et exportateur.

Pour quels risques ?

- le non paiement du débiteur,
- à titre optionnel, en accessoire du risque débiteur : le non remboursement de l'établissement escompteur par l'exportateur, en cas de contestation du débiteur.

À quelles conditions ?

Escompte simple

Transfert à la banque du droit aux indemnités de la police fournisseur : les modalités de la garantie sont celles applicables à la garantie des crédits fournisseurs.

Garantie (optionnelle) du risque exportateur, avec délivrance à la banque escompteuse d'une police la couvrant du risque de carence ou d'insolvabilité de l'exportateur pour le remboursement dû à la banque, conformément à ses obligations au titre de l'escompte, en cas de litige invoqué par le débiteur.

Créances garanties

Créances nées (*dont les droits à paiements sont reconnus par le débiteur*).

> Quotité garantie

Elle est généralement fixée à 95 % et peut être portée à 100 % pour les opérations des entreprises ayant un CA ≤ 75 M€.

> Délai constitutif de sinistre

Il est de 1 mois.

À quel coût ?

- Taux de prime forfaitaire : 0,34 %.
- Échéance : à la signature de la police.
- Elle peut être financée à 100 %. Sa capitalisation donne lieu à la perception d'une prime sur prime.

> **Escompte sans recours**

Avenant à la police fournisseur, entre celui-ci, COFACE et la banque, à laquelle sont inopposables les exceptions et déchéances qui seraient opposables au fournisseur.

> **Créances garanties**

Créances nées, matérialisées par des effets de commerce.

Les autres modalités de la garantie sont celles applicables à la garantie du crédit fournisseur.

8 - GARANTIE DES CESSIONS BANCAIRES SANS RECOURS

Quel est l'intérêt ?

Cette garantie, destinée aux banques, françaises ou non résidentes, cessionnaires de créances commerciales découlant de crédits fournisseurs à l'exportation comporte deux volets :

• La garantie risque de crédit couvrant le risque débiteur

Pour quel risque ?

Elle couvre la banque cessionnaire du risque de crédit sur le débiteur, relatif aux créances cédées, dès mise en place de la cession de créances.

À quelles conditions ?

Une police est délivrée à la banque cessionnaire.

L'exportateur est partie à la police en tant que mandataire de la banque assurée pour la gestion de la créance et de certaines obligations de la police (selon que la cession est ou non notifiée au débiteur).

> **Faits générateurs de sinistres couverts** (Cf. www.coface.fr)

> **Quotité garantie**

Elle est généralement fixée à 95 % et peut-être portée à 100 % pour les opérations des entreprises ayant un CA ≤ 75 M€.

> **Délai constitutif de sinistre**

3 mois comptés de l'échéance de la créance impayée ou dès l'ouverture d'une procédure collective en cas d'insolvabilité.

À quel coût ? *(Calcul de prime)*

La prime est calculée sur le montant du crédit (et sur la prime si celle-ci est capitalisée) et est fonction de sa durée ; les autres paramètres, comme pour la prime crédit en garantie du crédit fournisseur, étant le pays du débiteur, le statut et la qualité du débiteur ainsi que les faits générateurs couverts.

Elle est payable à la livraison et en cas de livraisons partielles, à la première livraison.

Un minimum de prime de 1 515 € est payable à la signature de la police.

• La garantie risque exportateur

Pour quel risque ?

Elle couvre la banque cessionnaire du risque de carence ou d'insolvabilité de l'exportateur pour le remboursement dû à la banque, conformément à ses obligations au titre de la cession sans recours, en cas de litige invoqué par le débiteur.

À quelles conditions ?

A titre optionnel, en accessoire de la garantie du risque débiteur, une police est délivrée à la banque cessionnaire.

> *Quotité garantie*

Elle est généralement de 95 % et peut être portée à 100 % pour les opérations des entreprises ayant un CA <= 75 M€.

> *Délai constitutif de sinistre*

Il est de 1 mois.

À quel coût ?

- Taux de prime forfaitaire : 0,34 %.
- Échéance : à la signature de la police.
- Elle peut être financée à 100 %. Sa capitalisation donne lieu à la perception d'une prime sur prime.

9 - GARANTIE DE LA CONFIRMATION DE CRÉDITS DOCUMENTAIRES

Quel est l'intérêt ?

Cette garantie est destinée à faciliter la confirmation par des banques françaises ou étrangères des crédits documentaires ouverts en règlement des contrats d'exportation réalisés par des entreprises françaises.

Pour quel risque ?

Cette garantie couvre le risque de non remboursement par la banque émettrice du crédit documentaire confirmé par la banque confirmatrice assurée.

À quelles conditions ?

Assiette

L'assiette de la garantie est constituée de la créance de remboursement en principal des sommes réglées par la banque confirmatrice à l'exportateur et de ses accessoires (commissions bancaires, intérêts de retard...).

> Quotité garantie

Elle est généralement de 95 %, mais peut être portée à 100 % pour les opérations des entreprises ayant un CA \leq 75 M€.

> Faits générateurs de sinistre

Carence ou insolvabilité du débiteur ou faits politiques ou catastrophiques.

> Délai constitutif de sinistre

3 mois comptés de l'échéance de la créance impayée ou dès l'ouverture d'une procédure collective en cas d'insolvabilité.

À quel coût ?

La prime est calculée sur le montant du crédit documentaire avec application des coefficients a et b applicables selon la qualité de la banque émettrice :

- pour les crédits documentaires payables à vue ou à paiements différés jusqu'à 90 jours, le paramètre x est égal à 0,25,
- pour les crédits documentaires à paiements différés au-delà de 90 jours, le paramètre x est égal à la durée en années ou en fraction d'année, sans arrondi, s'écoulant entre la remise des documents et le paiement effectif.

10 - FINANCEMENTS DE PROJET

Quel est l'intérêt ?

Dans le cadre de grands projets industriels ou d'infrastructures (énergie, transport, télécommunications, environnement, mines, etc...) réalisés par des sociétés "projets" de droit privé en cours de constitution (ou de constitution récente) et dont le service de la dette doit être assuré par les recettes du projet lui-même, les prêteurs ne disposent de recours que contre la société projet et/ou de recours limités contre les actionnaires de celle-ci.

Certaines règles relatives aux financements traditionnellement garantis en assurance-crédit (carence, remboursement du principal en versements égaux et réguliers et durée de crédit maximum) ont été adaptées pour offrir, pour ces opérations, plus de flexibilité.

Les règles spécifiques aux financements de projet, telles que définies dans l'Arrangement OCDE) permettent de mieux répondre aux besoins du modèle économique de ces transactions :

- Durée de crédit maximum de 14 ans (ramenée à 10 ans pour les projets localisés dans un pays à haut revenu de l'OCDE si le soutien public par des agences de crédit à l'exportation de l'OCDE excède 35 % de la syndication⁽¹⁾).
- Carence maximale de 24 mois (après point de départ de crédit) pour le premier remboursement du principal, qui devra au minimum être égal à 2 % du principal du crédit ; la première échéance d'intérêt devra intervenir au plus tard 6 mois à compter du PDC, avec des échéances maximales de remboursement de 12 mois.
- Aucun remboursement en principal ne devra sur une période de six mois excéder 25 % du principal du crédit.
- La durée moyenne pondérée de la durée de remboursement ne devra pas excéder 7 ans 1/4 (ramenée à 5 ans 1/4 pour les projets dont la durée de crédit est limitée à 10 ans, cf. supra).

À noter que pour les financements de projets localisés dans un pays à haut revenu de l'OCDE la garantie COFACE ne peut être accordée que si sa part comptée collectivement avec celles d'autres agences de crédit à l'exportation de l'OCDE ne dépasse pas 50 % de la syndication.

Pour quels risques ?

Cette garantie peut couvrir le risque de fabrication, de crédit et d'investissement.

Risque politique *(quotité garantie de 95 % du montant du crédit)*

- Survenance d'une guerre, émeute, catastrophe naturelle,
- acte ou décision gouvernementale d'un pays étranger faisant obstacle à l'exécution du contrat garanti,
- non transfert des fonds versés par le débiteur.

Risque politique élargi *(quotité garantie pouvant aller jusqu'à 95 %).*

- Non respect d'engagements gouvernementaux spécifiques qui empêchent la société projet de faire face aux obligations financières contractées au titre de sa dette :
- Vitaux pour le projet liés à des engagements financiers pris par une entité gouvernementale jugée solvable.

Risque commercial *(quotité garantie de 70 à 95 % - couvert en période de construction en cas de recours satisfaisants).*

(1) De manière transitoire, ce pourcentage a été porté à 50 % jusqu'au 31 janvier 2010 (Modification des règles de l'arrangement OCDE - Avril 2009)

En période de construction/développement : le risque de crédit peut être couvert au cas par cas en fonction de l'analyse des risques supportés par la société projet durant cette période et des facteurs d'atténuation desdits risques (les garanties données par le constructeur au titre de son contrat, le soutien financier apporté par les promoteurs du projet,...).

> En période d'exploitation :

Carence pure et simple du débiteur, insolvabilité du débiteur.

À quel coût ?

- Droit d'ouverture de dossier

La prime dépend du pays d'implantation du projet, de la durée moyenne de crédit et des modalités de couverture.

Comment s'assurer ?

*Téléchargez et remplissez la demande disponible sur le site Coface.fr / **Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export***

Entreprises dont le CA est <= 75 M€ :

La demande de garantie (DAC PME) comprend :

- une notice explicative
- une fiche de présentation
- un formulaire de demande d'assurance-crédit
- une annexe environnement

Avant de remplir la demande de garantie (DAC), nous vous invitons à rassembler les informations nécessaires. Pour cela vous pouvez consulter et imprimer l'intégralité du formulaire qui doit être renvoyé.

Le formulaire de la demande, l'annexe assurance-crédit et la 1^{ère} partie de l'annexe environnement sont à remplir dans tous les cas.

Entreprises dont le CA est > 75 M€ :

La demande de garantie comprend :

- une notice explicative
- un formulaire de demande d'assurance-crédit
- une annexe assurance-crédit
- une annexe part étrangère
- une annexe environnement en 2 parties :
 - 1^{ère} partie : critères d'éligibilité
 - 2^{ème} partie : questionnaire d'évaluation environnementale
- une annexe travaux publics

Engagement de caution seul :

La demande de garantie comprend :

- une notice explicative
- un formulaire de demande d'assurance-crédit

> Adressez-la :

Par courrier :

COFACE

Direction des Garanties publiques

Appui à la Gestion et au Suivi des risques

92065 Paris la Défense Cedex

Par e-mail : clients_dgp@coface.com

Par fax : 01 49 02 22 12

> Et ensuite ?

Dès réception de la demande, COFACE vous transmet un accusé de réception.

Les services de COFACE analysent votre demande (éligibilité par rapport notamment aux critères de l'arrangement OCDE, à la loi relative à la lutte contre la corruption, aux règles sur l'impact environnemental...) et apprécient les risques induits.

À la suite de l'instruction, l'opération est présentée pour décision, soit en comité interne dans le cadre des délégations consenties par l'État à COFACE, soit à la Commission interministérielle présidée par la DGTresor (Commission des Garanties et du Crédit au Commerce Extérieur) pour statuer, au cas par cas, sur les conditions de la promesse de garantie à délivrer.

Une promesse de garantie, valable 4 mois, est ensuite émise et peut être prorogée jusqu'à signature de la documentation contractuelle. La police peut alors être délivrée à l'assuré concerné, ce qui ouvre droit à facturation de la prime.

Pour l'instruction et le suivi des dossiers, la DGP est organisée en unités ayant des compétences sectorielles : Transport Aérien (TA), Transport Terrestre et Naval (TTN), Défense (D), Energie, Télécommunications, Spatial (ETS), Biens d'Équipements (BE), Financement de Projets, Ingénierie, BTP (FIB), à l'exception de DIPME spécialement chargée du Développement International des PME.

À quel coût ?

La prime varie selon :

- 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 7 catégories de primes (*voir **Classification des pays sur le site Coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / Documents relatifs à l'Assurance-crédit export / Politique d'Assurance-crédit***)
- le type d'acheteur,
- la durée du risque,
- la structure du financement.

> Vous souhaitez avoir une estimation de prime ?

Vous pouvez effectuer un calcul de prime en ligne ([www.coface.fr / Garanties Publiques / Assurance-crédit export / A quel coût ?](http://www.coface.fr/Garanties-Publiques/Assurance-crédit-export/A-quel-coût-?))

Quel recouvrement ?

COFACE engage les actions de recouvrement, soit directement auprès des débiteurs, soit par l'intermédiaire de cabinets d'avocats, de sociétés de recouvrement ou des Services Économiques dans les pays concernés.

Lorsqu'il s'agit d'une cessation de paiement généralisée due au surendettement d'un pays, le recouvrement s'effectue par le biais d'accords de consolidation de dette consentis par le Club de Paris.

> **Les pouvoirs de COFACE**

Les conditions générales des polices comportent des dispositions qui définissent les pouvoirs de COFACE en cas d'aggravation du risque au titre du contrat d'exportation ou en cas d'indemnisation, ainsi que les obligations d'information et/ou de consultation qui en résultent.

En cas d'aggravation du risque, le mandat contentieux permet à COFACE d'exercer tous les droits et actions de l'assuré, après l'en avoir informé. COFACE peut donc, soit exercer directement les recours découlant du contrat garanti, soit donner à l'assuré les instructions qu'elle estime nécessaires à la sauvegarde de la créance garantie (*y compris en cas d'accord de consolidation (voir ci-dessous "Les accords de consolidation")*).

Après indemnisation, COFACE est subrogée dans tous les droits et actions de l'assuré sur la créance indemnisée. Si COFACE décide d'exercer elle-même les recours, l'assuré devra lui fournir tous les titres et documents nécessaires à ses actions. Mais, dans la majorité des cas, COFACE donne aux assurés les instructions nécessaires à l'exercice des recours et prend alors en charge (à hauteur du pourcentage d'indemnisation), les frais en découlant.

> **Les actions engagées**

Dès qu'elle a connaissance des difficultés financières d'un acheteur ou de l'existence d'un impayé, COFACE s'emploie à recouvrer la créance.

Après avoir fait le point, d'une part avec l'assuré sur les informations dont il dispose et sur ce qu'il a déjà pu entreprendre vis-à-vis de son client et, d'autre part, sur la situation financière du débiteur, COFACE entame des démarches amiables directement auprès du débiteur et de son éventuel garant.

Ces démarches, qui sont souvent effectuées par les Services Économiques à l'étranger, permettent à COFACE de connaître les raisons précises du non paiement (difficultés financières, litige...) et si le débiteur n'est pas dans une situation trop difficile, le règlement de la créance peut être obtenu à ce stade.

Si un paiement immédiat n'est pas possible, COFACE peut accepter un échelonnement de la dette.

Selon les pays, ces premières démarches peuvent être confiées à des sociétés de recouvrement ou des cabinets d'avocats.

Si les démarches amiables n'aboutissent pas, COFACE peut alors être amenée à engager une action judiciaire à l'étranger en choisissant l'avocat qui sera le mieux à même de défendre les intérêts de l'assuré, en fonction de la nature de l'opération, de son importance, de la qualité ou du pays du débiteur ou même du pays dans lequel ce dernier possède des actifs.

La décision de mettre en jeu les sûretés attachées à la créance est prise au cas par cas.

En cas de financement sur actif, le recouvrement peut se faire par récupération de cet actif en vue de sa revente.

> Les accords de consolidation

Lorsque des nations sont endettées, le Club de Paris (groupe de créanciers publics) se charge de trouver des solutions coordonnées et durables pour régler les difficultés de ces pays à honorer leur dette extérieure, par le biais d'accords de consolidation (accords de rééchelonnement de dettes).

COFACE fournit au Secrétariat du Club de Paris, un tableau des montants garantis dus par le pays débiteur.

Après la réunion du Club de Paris, les caractéristiques précises des dettes rééchelonnables étant connues, COFACE recense exhaustivement les crédits et échéances concernés, en fait valider la liste par les assurés, puis l'adresse au pays débiteur pour "réconciliation", étant précisé que l'accord bilatéral maintient en l'état chaque contrat originel même si un traitement homogène de remboursement ou d'annulation est appliqué aux échéances concernées.

COFACE assiste à la négociation bilatérale conduite par la Direction du Trésor français avec le pays débiteur et représente le gouvernement français lors de la gestion de cet accord.

COFACE assure la facturation des montants dus au titre de chaque accord bilatéral et procède à l'encaissement et à la répartition entre elle-même (pour compte de l'État) et ses assurés des montants qui sont effectivement réglés.

S'agissant des conversions de dettes, COFACE élabore les accords de cession de créances relatifs aux créances commerciales cédées, avec l'accord exprès des assurés en ce qui concerne la quote-part non indemnisée.



L'ASSURANCE INVESTISSEMENT

Quel est l'intérêt ?

Vous êtes une société de droit français qui réalise des investissements à l'étranger et souhaitez vous protéger des risques politiques.

Avec l'assurance des investissements à l'étranger, COFACE répond à vos besoins et peut également faire bénéficier la banque qui vous accompagne de cette garantie.

Elle couvre toutes les formes d'investissements (y compris les prêts bancaires d'accompagnement), quel que soit leur montant.

Vous pouvez choisir :

- 1 - les modalités de l'investissement à faire couvrir,
- 2 - les faits générateurs de sinistre contre lesquels vous souhaitez vous assurer ainsi que,
- 3 - la durée de la garantie (3 à 20 ans).

La couverture est irrévocable sur toute la durée de la garantie, quelle que soit l'évolution de la situation du pays d'accueil, mais vous pouvez résilier la garantie sans dédit.

La garantie peut porter à la demande sur un montant plafonné à 150 % de la valeur initiale de l'investissement à l'issue de la période de réalisation.

Pour quels risques ?

La couverture s'adapte à vos besoins : vous pouvez choisir les risques contre lesquels vous souhaitez vous assurer :

Risque d'atteinte à la propriété :

- Impossibilité d'exercer les droits attachés à votre investissement,
- Actif détruit en totalité ou partiellement,
- Fonctionnement de l'entreprise étrangère totalement empêché.

Risque de non recouvrement si vous ne pouvez obtenir le paiement et/ou le transfert des sommes qui vous reviennent. Sous réserve d'une demande spécifique, vous pouvez également être couvert du **déni de justice** défini comme correspondant à une situation dans laquelle les institutions judiciaires ou les instances arbitrales prévues dans une convention spécifique liant l'entreprise étrangère et les autorités étrangères seraient empêchées de fonctionner dans les conditions qui prévalaient à la date de réalisation de l'investissement (à l'exclusion des pays avec lesquels existe une convention bilatérale de protection des investissements).

À quelles conditions ?

Vous pouvez également choisir les faits générateurs de sinistre contre lesquels vous souhaitez vous assurer : actes volontaires des autorités locales, violence politique, non transfert.

L'assiette est celle que vous déclarez vouloir faire garantir dans la limite maximale du montant en euros déclaré précédemment ou de 150 % de la valeur initiale garantie de l'investissement.

La quotité garantie est généralement de 95 %, mais peut être réduite dans certains cas.

Comment s'assurer ?

En adressant une demande à COFACE avant la réalisation de l'investissement à l'étranger (industriel, commercial ou de services) ou au plus tard dans les 24 mois suivant sa réalisation.

Cette demande peut être déposée par toute société de droit français et /ou par la banque française qui l'accompagne et qui peut bénéficier de cette garantie.

Les risques sont garantis dans le respect des dispositions de la loi anti-corruption et des règles en matière d'impact environnemental après examen par COFACE de la demande d'investissement.

L'instruction ne donne lieu à perception d'un droit d'ouverture de dossier que pour les opérations en financement de projet et les concessions.

La décision est prise par COFACE ou par une Commission interministérielle qui statue sur les conditions de garantie acceptées.

COFACE émet une promesse de garantie, valable 6 mois. Celle-ci peut être prorogée jusqu'à réalisation effective du projet d'investissement.

La police est alors délivrée à l'investisseur, et /ou à sa banque et ouvre droit à facturation de la prime.

À quel coût ?

Droit d'ouverture de dossier uniquement pour les financements de projet et les concessions.

Prime

Le taux est fonction :

- du pays d'accueil,
- des caractéristiques de l'investissement,
- des faits générateurs de sinistre couverts.

Une réduction de prime est appliquée en cas de souscription de plusieurs catégories de faits générateurs de sinistre.

L'échéance est payable chaque année.

Le calcul :

- *Assiette x taux x quotité garantie*

4

Les solutions OSEO



PRÊT POUR L'EXPORT UBIFRANCE / OSEO

PROJETS ACCOMPAGNÉS

Programmes d'investissements devant concourir au développement des entreprises à l'international. Augmentation du besoin en fonds de roulement.

> **Bénéficiaires**

PME créées depuis plus de trois ans, éligibles à la garantie d'OSEO. Sont exclues les SCI, les affaires en nom personnel, les sociétés holding, à l'exception de celles ayant une activité commerciale hors groupe significative.

> **Modalités**

Dans un programme d'investissements, l'assiette du Prêt Pour l'Export est constituée par :

- Des investissements immatériels : 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 liées aux Volontaires Internationaux en Entreprises, dépenses de communication, frais d'échantillonnage;
- Des 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, ...
- L'augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement.

> **Montant**

Compris entre 20 000 € et 80 000 €. Le montant du Prêt Pour l'Export est au plus égal au montant des fonds propres et quasi fonds propres de l'emprunteur.

> **Durée /Amortissement**

- 6 ans.
- Différé d'amortissement en capital de 12 mois, suivi de 20 échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital.

> Conditions financières

Garantie

Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant. Seule une retenue de garantie de 5 % est prélevée. Elle est restituée après remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits. Assurance décès invalidité sur la tête du dirigeant.

PARTENARIAT AVEC UBIFRANCE

La promotion du produit et la constitution des dossiers seront réalisées auprès des entreprises par UBIFRANCE, OSEO et leurs réseaux de partenaires. UBIFRANCE valide la "démarche Export" de l'entreprise.

> Modalités d'obtention

- Saisissez votre demande en ligne sur oseo.fr
- OSEO étudie le dossier
- UBIFRANCE valide la démarche Export

Après accord du dossier, OSEO débloque les fonds sous 15 jours

Exemple de projet financé :

Vous souhaitez vous développer à l'international.

Vos besoins : création d'un bureau à l'étranger, embauche de commerciaux, campagne de promotion.

Programme global : 100 000 € HT

- Premiers loyers, équipements, matériel 30 000 €
- Premiers salaires, communication, marketing 50 000 €
- Besoin en fonds de roulement 20 000 €

Solution

- Autofinancement 20 000 €
- Prêt Pour l'Export 80 000 €



- UBIFRANCE et les Missions Economiques
- L'interlocuteur OSEO dans votre région (*à consulter sur oseo.fr*).



CONTRAT DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

PROJETS ACCOMPAGNÉS

Investissements immatériels et augmentation du besoin en fonds de roulement dans le cadre d'un programme global de développement à l'international. Bénéficiaires PME créées depuis plus de trois ans, éligibles à la garantie d'OSEO.

> **Modalités**

L'assiette du Contrat de Développement International est constituée par :

- des investissements immatériels : adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, formation et recrutement des équipes, dépenses de communication, frais de transfert de matériel
- des investissements corporels ayant une faible valeur de gage : matériel conçu/réalisé par l'entreprise pour ses besoins propres, matériel informatique...
- l'augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement (opérations de restructuration financière exclues).

> **Montant**

- Minimum : 40 000 €
- Maximum : 300 000 €, par intervention ou sur une période de 12 mois consécutifs et avant production d'un nouveau bilan.

Pouvant être porté à 600 000 € avec le soutien de la Région*.

Le montant du Contrat de Développement International est au plus égal au montant des fonds propres et quasi fonds propres de l'emprunteur et à 100 % du concours bancaire associé. Consulter OSEO en région.

> **Durée Amortissement**

- 6 ans
- Différé d'amortissement en capital de 12 mois, suivi de 20 échéances trimestrielles à terme échu.
- Amortissement linéaire du capital.

> **Conditions financières**

Taux fixe ou variable référencé sur Euribor 3 mois (convertible à taux fixe), majoré d'un complément de rémunération indexé sur l'évolution du CA HT ⁽¹⁾.

* Avec la caution de la maison mère française.

⁽¹⁾ Le CA HT comprend les éléments suivants de la liasse fiscale : ventes de marchandises, produits finis ou travaux, les prestations de service, les ventes de déchets, les produits accessoires et les travaux faits par l'entreprise pour elle-même.

Par contrat, la croissance du CA est plafonnée à 1,20 % par trimestre. Si le CA réel est supérieur au CA contractuel, l'excédent ne fera l'objet d'aucun complément de rémunération.

En cas de baisse du CA d'un exercice sur l'autre, le complément de rémunération est révisable à la baisse à la demande du client.

> **Garantie**

Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise ni sur le patrimoine du dirigeant. Seule une retenue de garantie de 5 % est prélevée. Elle est restituée après remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits.

Assurance décès-invalidité sur la tête du dirigeant.

> **Partenariat avec les banques**

Le Contrat de Développement International est systématiquement associé à un financement bancaire d'un montant au moins égal au Contrat de Développement International, d'une durée de 4 ans minimum, portant sur le programme global d'investissement, et réalisé depuis moins de 6 mois.

Le financement bancaire pourra faire l'objet d'une garantie d'OSEO ou être associé à un cofinancement.

La banque peut intervenir sous la forme d'une participation en risque sur le Contrat de Développement à hauteur de 20 %. Elle est rémunérée au taux de 2 % l'an.



CONTRAT DE DÉVELOPPEMENT PARTICIPATIF

PROJETS ACCOMPAGNÉS

Tout programme d'investissement (immobilier, matériel, immatériel) ou de croissance externe, augmentation du besoin en fonds de roulement des entreprises souhaitant réaliser des projets de développement notamment à l'international.

> **Bénéficiaires**

Entreprises (constituées en société) selon la définition européenne de la PME et/ou Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) indépendantes, jusqu'à 5000 salariés, créées depuis plus de trois ans et financièrement saines qui ont besoin de renforcer leur structure financière pour réaliser leur projet de développement.

> **Modalités**

À l'intérieur d'un programme global d'investissements, l'assiette du Contrat de Développement Participatif (CDP) est constituée notamment par :

- des investissements immatériels : coûts de mise aux normes (environnement, sécurité), formation et recrutement des équipes, prospection de nouveaux marchés, coût d'une implantation à l'étranger, dépenses de communication ;
- des investissements corporels ayant une faible valeur de gage : matériel conçu/réalisé par l'entreprise pour ses besoins propres, matériel informatique...
- l'achat de titres, dans le cadre d'une opération de croissance externe d'un groupe existant permettant à celui-ci d'être au moins majoritaire (à l'exclusion de toute autre opération de transmission) ;
- l'augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement.

Les opérations de restructuration financière sont exclues.

> **Montant**

Jusqu'à 3 000 000 € pour renforcer la structure financière, dans le cadre du financement de son programme et dans la limite des fonds propres et quasi fonds propres de l'entreprise.

> **Durée Amortissement**

- 7 ans
- Différé d'amortissement en capital de 24 mois suivi de 20 échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital.

> **Conditions financières**

Un taux fixe ou variable référencé sur Euribor 3 mois (convertible à taux fixe) majoré d'un complément de rémunération indexé sur l'évolution du CA HT⁽¹⁾. Par contrat, la croissance du CA est plafonnée à 1,20 % par trimestre. Si le CA réel est supérieur au CA contractuel, l'excédent ne fera l'objet d'aucun complément de rémunération. En cas de baisse du CA d'un exercice sur l'autre, le complément de rémunération est révisable à la baisse à la demande du client.

> **Garantie**

Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise ni sur le patrimoine du dirigeant. Seule une retenue de garantie de 5 % est prélevée. Elle est restituée après remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits. Assurance décès-invalidité sur la tête du dirigeant.

> **Partenariat avec les banques**

Dans le cadre du financement du programme, le CDP est systématiquement associé à des financements extérieurs :
à raison de 1 pour 2 : concours bancaire d'une durée de 5 ans minimum ;
à raison de 1 pour 1 : apports des actionnaires, sociétés de capital-risque, Prêts Participatifs.

Ces financements doivent porter sur le même programme et être réalisés depuis moins de 6 mois.

Le financement bancaire peut faire l'objet d'une intervention en cofinancement d'OSEO. Celui réalisé au profit des PME répondant à la définition européenne, pourra faire l'objet d'une garantie d'OSEO.

⁽¹⁾ Le CA HT comprend les éléments suivants de la liasse fiscale : ventes de marchandises, produits finis ou travaux, les prestations de service, les ventes de déchets, les produits accessoires et les travaux faits par l'entreprise pour elle-même.

Exemple :

Suite au lancement d'un nouveau produit afin de développer ses ventes à l'export, une entreprise doit agrandir ses locaux, investir dans un outil de production spécifique et lancer une campagne de publicité.

Programme de 4 800 000 € HT

• Travaux d'aménagement	1 000 000 €
• Ligne de production	2 000 000 €
• Développement international	500 000 €
• Marketing, communication	500 000 €
• Besoin en fonds de roulement	800 000 €

• **Total** **4 800 000 €**

Hypothèse 1 : Financement en fonds propres

• Apports en capital	2 400 000 €
• CDP	2 400 000 €

• **Total** **4 800 000 €**

Hypothèse 2 : Financement bancaire

• CDP	1 600 000 €
• Concours bancaires associés	3 200 000 €

• **Total** **4 800 000 €**

**CONTACT**

- L'interlocuteur OSEO dans votre région (*consulter oseo.fr*).
- Vos partenaires bancaires et financiers.
- Votre expert-comptable.



GARANTIE DES APPORTS À UNE FILIALE ÉTRANGÈRE : FASEP GARANTIE

PROJETS ACCOMPAGNÉS

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.

> *Entreprises éligibles*

La maison mère française : 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.

> *Bénéficiaires*

La garantie est donnée au bénéfice de la maison mère française. Cette garantie peut être déléguée aux banques finançant les apports.

> *Concours garantis*

Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions,
Avances d'actionnaires bloquées pour plus de trois ans,
Prêts participatifs.

> *Risques couverts*

La garantie couvre le risque économique d'échec de la filiale étrangère, à l'exclusion du risque politique.

> *Durée*

La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

> Quotité maximale

50 %

> Coût de la garantie

0,50 % l'an du montant des apports.

Plafond de risques maximum.

1,5 millions d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises (en consolidé).

> 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.

> Partenariat

OSEO en partenariat avec l'Agence Française de Développement et la COFACE, offre aux entreprises de nombreux avantages, dont :

- Un réseau important d'interlocuteurs tant en France qu'à l'étranger,
- Une expertise forte en matière de PME et l'expérience du financement de projets,
- Une connaissance des spécificités locales.



GARANTIES DES FINANCEMENTS BANCAIRES DÉDIÉS À L'EXPORT

INTERVENTIONS EN GARANTIE VIA LE FONDS DE GARANTIE INTERNATIONAL

PROJETS ACCOMPAGNÉS :

OSEO intervient en garantissant les financements bancaires liés au développement des entreprises à l'international qu'il s'agisse de financements liés à des projets immobiliers, matériels ou à des dépenses immatérielles.

Exemple d'investissements à l'export ou à l'international :

Investissements matériels, immatériels (hors le rachat de la majorité des titres d'une entreprise de droit français qui relève du fonds Transmission), immobiliers de la société française en cas d'investissement dédié spécifiquement à l'international ou lorsque plus du tiers de son chiffre d'affaires est réalisé à l'export. Investissements matériels, immatériels, immobiliers et augmentation des besoins en fonds de roulement de la filiale étrangère, prise de participation minoritaire ou majoritaire à l'étranger, création d'une filiale ou d'une succursale à l'étranger.

Concours garantis :

Financements Moyen et Long Terme (MLT) :

a/ Prêts à moyen ou long terme, crédits-bails mobiliers et immobiliers, locations financières (à l'exclusion de la location simple),

Financements Court Terme (CT) :

a/ Crédits de préfinancement de commandes à l'exportation de 24 mois maximum (demande ponctuelle ou ligne de préfinancement),

Engagements par signature (EPS) :

a/ Lignes de cautions sur marchés à l'exportation ou garanties à première demande (notamment caution de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin, de retenue de garantie, d'achèvement en faveur de clients et sous-traitants sauf cautions fournisseur).

b/ Lignes de crédits documentaires import ou lettres de crédit stand by (pour des entreprises qui ajoutent une valeur de conception ou de transformation appréciable).

Plafond de risques maximum (encours toutes banques confondues)

1,5 millions d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises (en consolidé) pour tous types de concours.

> *Mise en jeu de la garantie*

Spécifiquement pour les cautions et les crédits documentaires, après règlement, par la banque sur appel de la caution, ou l'enregistrement en contentieux d'un crédit documentaire.

> Quotité maximale pour les engagements par signature :

60 %

70 % lorsqu'il s'agit d'entreprises de moins de trois ans créées "ex nihilo" **

80 % s'il s'agit de cautions sur marché export dans certains cas particuliers (*consulter OSEO*)

> Coût de la garantie pour les engagements par signature

0,35 % l'an sur autorisation pour les lignes de cautions sur marchés et les lignes de crédits documentaires avec une quotité de 60 % (0,60 % pour les demandes ponctuelles)

0,66 % l'an sur autorisation pour les lignes de cautions sur marchés export avec une quotité de 80 %

0,86 % pour les demandes ponctuelles

> Quotité et Commission pour les financements

	Moyen long terme	Court terme (<i>engagements par signature</i>)		
Quotité Max.	60 %	60 %	70 %	80 %
Commission	0,80 %	0,35 % à 0,60 %	0,90 %	0,66 % à 0,86 %

En pourcentage annuel du capital restant dû du prêt

** La création "ex nihilo" correspond à l'installation de nouveaux entrepreneurs, personnes physiques, détenant la majorité du capital de l'entreprise créée et ne contrôlant pas déjà des entreprises existantes.



PARTENARIATS TECHNOLOGIQUES

OSEO accompagne et finance les entreprises qui travaillent en mode collaboratif sur des projets innovants transnationaux.

OSEO PEUT INTERVENIR SOUS DIFFÉRENTES FORMES :

AIDE ET CONSEIL AU MONTAGE DE PROJETS COLLABORATIFS TRANSNATIONAUX

OSEO accompagne les entreprises dans le montage de leurs projets d'innovation transnationaux en les orientant vers le financement le plus adapté : financement OSEO via EUREKA, Eurostars et ERA-Nets ou financement communautaire via le PCRDT.

L'Aide au Partenariat Technologique (APT)

L'APT permet de financer le montage de projets collaboratifs de RDI (recherche développement innovation)

> **Bénéficiaires**

Entreprises¹ de moins de 2 000 salariés

> **Finalité**

Faciliter la participation des entreprises françaises aux projets collaboratifs de RDI dans le cadre d'appels à projets transnationaux (ERA -Net), intergouvernementaux (EUREKA, Eurostars), communautaires (PCRDT) ou via des coopérations bilatérales avec certains pays.

> **Modalités d'intervention**

Participation au financement du projet de partenariat principalement sous forme de subvention plafonnée à 50 000 euros ou d'avance remboursable en cas de succès.

> **Dépenses financées**

Etude de la faisabilité stratégique et économique du partenariat, recherche de partenaires, préparation des accords et des candidatures, assistance et conseil juridique. Par ailleurs, l'APT Innet (subvention jusqu'à 15 000 €) est dédiée aux coopérations intercluster pour les PME des pôles de compétitivité.

¹ Non détenues par une entreprise ou un groupe de plus de 2000 salariés

Point de contact national pour les PME

Le réseau des Points de Contacts Nationaux (PCN) est le principal fournisseur de conseil et d'aide personnalisée sur les appels d'offres du 7^e PCRDT dans tous les États membres et les États associés de l'Union européenne. La France compte 21 Points de Contacts Nationaux, chacun étant responsable d'une thématique ou d'un axe prioritaire du PCRDT.

OSEO EST POINT DE CONTACT NATIONAL PME POUR LA FRANCE

> *Bénéficiaires*

Tous porteurs de projets souhaitant participer au 7^e PCRDT, et plus particulièrement les PME.

> *Finalité*

Sensibiliser, informer et aider les PME françaises à participer au 7^e PCRDT :

- Organisation de réunions d'information nationales et régionales sur le 7^e PCRDT, et plus particulièrement sur les programmes destinés aux PME,
- Animation du site du PCN PME sur d'Eurosfaire, service français d'accès à l'information sur la recherche en Europe,
- Accompagnement au montage de projets collaboratifs européens (aspects financiers, juridiques et partenariaux...),
- Relations avec les réseaux d'homologues européens et la Commission européenne.

> *Modalités d'intervention*

Conseil gratuit à la demande.

Le PCRDT

(Programme Cadre de Recherche et Développement Technologique) est le principal instrument communautaire pour financer la recherche en Europe.

Ce programme pluriannuel (2007-2013) aide à organiser et soutenir financièrement la coopération européenne entre universités, centres de recherche et entreprises.

Tous les partenaires du projet sont financés par la Commission européenne, sous forme de subvention.

Le PCRDT regroupe, sous un même toit, toutes les initiatives de l'Union européenne (UE) ayant trait à la recherche et joue ainsi un rôle crucial dans l'atteinte de la stratégie de Lisbonne concernant la croissance, la compétitivité et l'emploi.

Les quatre grands axes, qui structurent le PCRT, représentent la déclinaison opérationnelle des 4 grands objectifs que s'est fixée l'UE pour la période 2007-2013 :

- **Programme Coopération** : soutenir la coopération transnationale sur 10 thématiques technologiques, à tous les échelons dans l'ensemble de l'UE,
- **Programme Idées** : renforcer le dynamisme, la créativité et l'excellence de la recherche européenne aux frontières de la connaissance,
- **Programme Personnes** : renforcer le potentiel humain de la recherche et de la technologie en Europe, via une éducation et une formation des chercheurs de meilleure qualité, un accès plus facile aux possibilités qu'offre la recherche, et la reconnaissance de la "profession" de chercheur,
- **Programme Capacités** : améliorer les capacités de recherche et d'innovation dans toute l'Europe et encourager une large utilisation et diffusion du savoir produit par l'activité de recherche.

OSEO est Point de Contact National pour les PME du 7^e PCRT, et vous conseille en tant que membre du réseau EEN.

FINANCEMENT DE PROJETS COLLABORATIFS TRANSNATIONAUX

ERA-Net

Réseau de financeurs publics européens lançant des appels à propositions pour financer des projets collaboratifs de RDI (recherche développement innovation).

Les ERA-Net sont des outils qui ont vu le jour grâce à la Commission européenne face aux difficultés de la CE pour couvrir les besoins de financement des projets collaboratifs de RDI. Les ERA-Net constituent une opportunité, pour les PME, de mettre un pied dans des projets collaboratifs de RDI et de bénéficier d'une première expérience transnationale.

En 2010, OSEO est partenaire de cinq Era-Net :

- **Eurotrans-bio** (biotechnologies),
- **Mnt-era-net** (micro- et nano-technologies),
- **Manunet** (industries manufacturières)
- **LEAD-ERA** (e-santé, construction durable, recyclage, bioproduits, énergies renouvelables, textile de protection).
- **Crosstexnet** (textiles innovants)

EUREKA / Eurostars

Initiative intergouvernementale destinée à promouvoir la coopération en matière de RetD entre entreprises européennes associées au cas par cas avec des instituts de recherche. EUREKA permet aux PME d'obtenir un label et un financement de leur projet de RetD.

Le label EUREKA certifie la qualité du projet.

Le programme Eurostars, élaboré par EUREKA et la Commission Européenne, soutient les PME innovantes, orientées marché, à fort potentiel de croissance. Il cible prioritairement les entreprises qui réalisent de forts investissements en RetD.

PROGRAMME EUROSTARS

> **Bénéficiaires**

Entreprises de moins de 2000 salariés.
Partenaires académiques.

> **Finalité**

Financer des partenaires français dans des projets d'innovation collaboratifs transnationaux sans thématique particulière et proche du marché.
Attribuer un label EUREKA à des projets "lauréats".

> **Modalités d'intervention**

Chaque partenaire des projets "lauréats" est financé par son financeur national, en France par OSEO, OSEO intervient en subvention selon les taux suivants :

- 40 % des dépenses éligibles pour les RetD Performing Sme¹,
- 30 % des dépenses éligibles pour les entreprises jusqu'à 2000 personnes ne satisfaisant pas à ces critères,
- 100 % des coûts marginaux avec un plafond de 30 % du coût complet pour les laboratoires et universités.

La signature du contrat d'aide est subordonnée à la production d'un accord de consortium validé par OSEO.
Les projets candidats à Eurostars sont mis en concurrence dans le cadre d'un concours et font l'objet d'une évaluation par 2 experts indépendants, puis d'une notation et d'un classement par un comité international.

> **Critères d'éligibilité**

Le leader du projet doit être une RetD Performing Sme

- Le consortium doit être composé d'au moins deux partenaires implantés dans deux pays membres d'Eurostars.
- Le projet cible un produit, procédé ou service innovant et proche du marché dont la phase de développement est de 3 ans maximum, et dont la commercialisation intervient dans les 2 ans qui suivent la fin du projet.
- Le budget total du projet doit être porté au minimum à 50 % par une ou plusieurs RetD Performing Sme.
- Un pays ne porte pas plus de 75 % du coût total du projet.

> **Appel d'offre**

Ouvert en continu sur toute la période du PCRDT (2007-2013).

¹RetD Performing Sme : PME, selon la définition européenne consacrant 10 % de son chiffre d'affaires ou de son effectif à la R&D. **Définition européenne de la PME** : entreprise de moins de 250 salariés, déclarant soit un CA annuel inférieur à 50 millions €, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions €, doit être indépendante, c'est-à-dire ne pas être détenue à plus de 25 % par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME

PARTENARIATS BILATÉRAUX

OSEO finance les projets collaboratifs d'innovation transnationaux tous domaines technologiques avec les partenaires des pays suivants : Mexique, Brésil, Canada, Israël, Russie, Japon ; l'objectif est de développer ou d'améliorer de nouveaux produits, procédés ou services.

> **Bénéficiaires**

Entreprises Industrielles de moins de 2000 salariés.

Entreprises de moins de 5000 salariés si le projet relève d'un programme d'Innovation Stratégique.

> **Modalités d'intervention**

Chaque partenaire est financé par son financeur national ou régional.

OSEO finance les PME françaises sous la forme d'une subvention ou d'une avance remboursable en fonction du succès technique et commercial du projet.

La signature du contrat d'aide est subordonnée à la production d'un accord de consortium validé par OSEO.

> **Critères d'éligibilité**

- Le consortium est composé au moins d'une entreprise française et d'une entreprise du pays partenaire.
- Le consortium doit démontrer une stratégie d'industrialisation et de commercialisation rapide des produits issus de la R&D.
- Le projet de développement doit présenter un avantage compétitif et une valeur ajoutée résultant de la coopération entre les partenaires des deux pays
- Le projet doit être équilibré entre les deux partenaires, ces derniers devant signer un contrat de partenariat stipulant les conditions de co-développement du projet.
- Chaque partenaire doit contacter le responsable du programme bilatéral concerné ainsi que sa Direction régionale OSEO pour vérifier l'éligibilité du projet.

 CONTACT

sur l'ensemble de ces interventions dans le cadre des Partenariats technologiques

- L'interlocuteur OSEO dans votre région (*consulter oseo.fr*).
- La Direction de l'International OSEO (*consulter oseo.fr*).

5

ANNEXES

Capital Export

SÉCURISER ET RENFORCER LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES PME

(Entretien avec Jean-Mathieu Sahy, Président de Capital Export)

Quelle est la vocation de Capital Export ?

JMS : *“Aujourd’hui, les entreprises qui s’internationalisent souhaitent être guidées, épaulées. Beaucoup exportent par opportunité faute de temps ou par méconnaissance des dispositifs d’appui qui existent, alors que des gisements commerciaux considérables existent à l’étranger. Pour assister les dirigeants, pour sécuriser le développement international des PME, nous apportons des financements, nous montons les dossiers de subventions ou d’aides, et surtout nous fournissons systématiquement des introductions locales pour accélérer la pénétration des marchés export”.*

Vous entrez au capital des sociétés que vous soutenez ...

JMS : *“Oui, mais pas seulement. Notre politique est en effet d’être toujours actionnaire de l’entreprise accompagnée, mais nous apportons un véritable appui opérationnel focalisé sur la conquête de parts de marché à l’international. Les dirigeants avec lesquels nous travaillons actuellement recherchent autant chez Capital Export nos réseaux internationaux et notre connaissance des techniques du commerce international, que les capitaux que nous leur apportons”.*

Concrètement, comment intervenez-vous ?

JMS : *“Nous recevons depuis l’automne un grand nombre de dossiers. Par exemple, nous sommes en phase avancée sur plusieurs opérations, dans les services, l’édition de logiciels, la distribution spécialisée, l’industrie de pointe et le médical. Pour nos premières opérations, nous privilégions les PME rentables et dynamiques, déjà implantées à l’export (10/15 % des ventes minimum), d’une taille supérieure à 10/15 M€ de chiffres d’affaires. Les sollicitations que nous recevons confirment clairement que les patrons ont pris conscience de l’impact majeur de l’international sur la croissance et la pérennité de leur entreprise, surtout en ce moment... La France c’est seulement 5 % des marchés mondiaux !”.*

Et que proposez-vous pour les entreprises de plus petite taille ?

JMS : *“Nous sommes en discussions actives pour compléter notre offre d’un véhicule dédié aux sociétés de taille inférieure (3 à 10 M€ de chiffres d’affaires). Plusieurs entrepreneurs nous sollicitent d’ailleurs pour s’y impliquer. Nous pourrions vous en dire plus en fin d’année...”.*

La CNCCEF

LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE : 4300 HOMMES ET FEMMES D'ENTREPRISE PRÉSENTS DANS 146 PAYS AU SERVICE DE LA PRÉSENCE ÉCONOMIQUE FRANÇAISE DANS LE MONDE

Choisis pour leur compétence et leur expérience à l'international, les "conseillers du Commerce extérieur de la France" (CCEF) sont nommés pour trois ans par décret du Premier ministre sur proposition du ministre chargé du Commerce extérieur.

Depuis 110 ans, ils mettent bénévolement leur expérience au service de la présence économique française dans le monde :

- en conseillant les pouvoirs publics ;
- en transmettant leur expertise aux entreprises, notamment les PME, qu'ils parrainent dans leur développement à l'international ;
- en allant à la rencontre des jeunes qu'ils sensibilisent aux métiers de l'international et en assurant la promotion du V.I.E.

Parrainer

Les CCEF transmettent leur expertise aux entreprises, notamment aux PME, qu'ils parrainent et accompagnent bénévolement dans leur développement à l'international. Souvent nommés CCEF lorsqu'ils étaient en poste à l'étranger, ils apportent leurs connaissances de terrain et permettent aux PME d'appréhender plus facilement l'ensemble des aspects d'une stratégie export et de mobiliser les relais susceptibles de faciliter leur développement international.

Le parrainage CCEF / entreprise se déroule :

- soit de façon limitée dans le temps (conseils ponctuels, orientations, mises en relation) ;
- soit à travers une action de plus longue durée, avec le concours possible d'étudiants dans le cadre de leur formation ;
- soit en ouvrant leurs colloques, forums et symposiums régionaux dans le monde à des PME.

Site internet : www.cnccef.org

Partenariat avec le Conseil Supérieur de l'Ordre

Le 5 février 2010, notre Président, Joseph ZORNIOTTI a signé avec le Président des CNCCEF, Monsieur Bruno DURIEUX une convention de partenariat pour :

- que les experts-comptables puissent entrer en contact avec les CCE pour guider, conseiller et accompagner nos clients à l'international,
- que les CCE puissent le cas échéant les aider sur le recrutement et l'encadrement de V.I.E,
- que les CCE soient présents dans les réunions du club export auxquelles sont conviés les confrères et leurs clients.

PACTE PME International

Pacte PME regroupe 31 grandes entreprises des secteurs public et privé, associées à 10 organisations professionnelles, parmi les plus importantes de France, pour notamment accompagner des TPE et PME à l'international.

PACTE PME INTERNATIONAL ACCOMPAGNE VOTRE PME À L'EXPORT

Selon le degré de maturité de votre stratégie d'internationalisation, Pacte PME International propose trois types d'accompagnement complémentaires.

Vous pouvez recourir à un seul type d'accompagnement ou en combiner plusieurs.

Pour l'élaboration de votre stratégie : le portage conseil

Si votre projet international en est encore au stade de l'idée, ou si vous en êtes à l'élaboration du business plan, le portage conseil peut vous permettre d'éviter les erreurs d'appréciation et de raccourcir le temps de déploiement à l'étranger. Il permet d'initier des échanges entre votre entreprise et des spécialistes du pays visés, dans un métier cohérent avec le vôtre. Votre CCI, ainsi que le comité local des conseillers du commerce extérieur, demeurent vos premiers interlocuteurs. Votre demande à Pacte PME International doit être parrainée par l'un d'eux pour être transmise aux groupes membres.

Pour votre première implantation à l'étranger : le portage abri

Trouver un hébergement et un support logistique peut s'avérer compliqué et onéreux.

Parmi les membres, certains groupes proposent des bureaux à prix coûtant aux PME qui en font la demande auprès de Pacte PME International. Cet hébergement peut concerner les salariés de l'entreprise ou des V.I.E (volontaires internationaux en entreprise). La demande de portage s'effectue en ligne.

Attention : dans le cas d'un VIE, toute demande d'intervention de Pacte PME International doit être validée par Ubifrance.

Pour conquérir des marchés en synergie avec des clients et partenaires : le portage stratégique

Si l'un des groupes membres de Pacte PME International est déjà votre client ou votre partenaire, vous pouvez déposer en ligne une demande d'accompagnement stratégique orientée vers lui. Pacte PME International en assure le suivi individualisé jusqu'à la mise en contact avec les interlocuteurs pertinents au sein du groupe. Pacte PME identifie en outre, au sein des groupes qui sont ses membres, des opportunités export pour les PME porteuses d'une offre spécifique. En vous inscrivant sur le site www.pactepme.org, vous pourrez être informé de ces opportunités.

www.pactepme.org/international

Pacte PME International

2, rue du Faubourg Poissonnière - 75010 Paris

Tél : +33 (0)1 45 23 54 91 - Fax : +33 (0)1 45 23 11 89 - international@pactepme.org

Annuaire des PARTENAIRES EXPORT



ZONE EST

- ALSACE
- BOURGOGNE
- CHAMPAGNE ARDENNE
- FRANCHE-COMTÉ
- LORRAINE

ALSACE**COFACE**

Direction Régionale : Tour Europe - 20 place des Halles - CS 80028 - 67084 STRASBOURG Cedex

Tél : 03 88 32 27 50

Responsable de développement Garanties Publiques : Brigitte Clément-Demange

Tél : 06 20 66 84 31

DRCE

Immeuble Sébastopol - 3 quai Kléber - 67000 STRASBOURG

Tél : 03 88 15 21 70 - Fax : 03 88 15 21 79

strasbourg@dgtp.fr - www.dgtp.fr/drce/alsace/

UBIFRANCE

CCI de Strasbourg et du Bas Rhin - 10 place Gutenberg - 67081 STRASBOURG Cedex

Déléguée régional : Jacqueline Schmidt

Tél : 03 88 76 42 46 - 06 74 32 62 15

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Immeuble Sébastopol - 3 quai Kléber - 67000 STRASBOURG

Président : Jean Serrats

Tél : 03 88 15 21 70 - Fax : 03 88 15 21 79

www.alsace-cce.com

OSEO

3, rue de Berne - BP 30032 - 67300 SCHILTIGHEIM

Tél. : 03 88 56 88 56 - Fax : 01 41 79 94 50

strasbourg@oseo.fr

ZONE EST

- ALSACE
- BOURGOGNE
- CHAMPAGNE ARDENNE
- FRANCHE-COMTÉ
- LORRAINE

BOURGOGNE**COFACE**

Direction Régionale : 10 -12 avenue du Maréchal Foch - 21000 DIJON - 21000 DIJON

Tél : 03 80 43 36 86

Responsable de développement Garanties Publiques : Christian Terrier

Tél : 06 23 61 03 61

DRCE

Immeuble Mazarin - 10 avenue maréchal Foch - 21000 DIJON

Tél : 03 80 45 02 63 - Fax : 03 80 45 33 92

dijon@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/bourgogne

UBIFRANCE

CRCI Bourgogne - Place des Nations Unies - 21000 DIJON

Déléguée régional : Valérie MERLE

Tél : 03 80 60 40 99 - 06 31 48 85 33

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Immeuble Mazarin - 10 avenue maréchal Foch - 21000 DIJON

Président : Pascal Denis

Tél : 03 80 45 02 63 - Fax : 03 80 45 33 92

www.tresor.economie.gouv.fr/region/bourgogne

OSEO

13, rue Jean Giono - BP 57407

21074 Dijon Cedex

Tél. : 03 80 78 82 40 - Fax : 01 41 79 93 54

dijon@oseo.fr

ZONE EST

- ALSACE
- BOURGOGNE
- CHAMPAGNE ARDENNE
- FRANCHE-COMTÉ
- LORRAINE

CHAMPAGNE

COFACE

Direction Régionale : 43 Cours Léopold - BP 80513 - 54008 NANCY Cedex

Tél : 03 83 35 18 56

Responsable de développement Garanties Publiques : Brigitte Clément-Demange

Tél : 06 20 66 84 31

DRCE

1 Cours d'Ormesson - BP 512 - 51006 CHALONS EN CHAMPAGNE

Tél : 03 26 65 19 62 - Fax : 03 26 21 12 09

Chalons-en-champagne@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/champagneardenne

UBIFRANCE

CRCI Champagne Ardenne - 10 rue de Chastillon - 51000 CHALONS EN CHAMPAGNE

Délégué régional : Phutachart CHAIWATANA

Tél : 03 26 69 02 51 - 06 42 99 30 99

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

1 cours d'Ormesson - BP 512 - 51006 CHALONS EN CHAMPAGNE

Président : Michel Marchet

Tél : 03 26 65 19 62 - Fax : 03 26 21 12 09

www.tresor.economie.gouv.fr/region/champagneardenne

OSEO

9, rue Gaston Boyer - Bâtiment le Naos - 51100 REIMS Cedex

Tél : 03 26 79 82 30 - Fax : 01 41 79 92 82

reims@oseo.fr

ZONE EST

- ALSACE
- BOURGOGNE
- CHAMPAGNE ARDENNE
- FRANCHE-COMTÉ
- LORRAINE

FRANCHE-COMTÉ

COFACE

Direction Régionale : 10 -12 avenue du Maréchal Foch - 21000 DIJON

Tél : 03 80 43 36 86

Responsable de développement Garanties Publiques : Brigitte Clément-Demange

Tél : 06 20 66 84 31

DRCE

Le Vesontio - 29 avenue Carnot - 25000 BESANÇON

Tél : 03 81 40 20 50 - Fax : 03 81 61 33 57

besancon@dgtp.fr - www.dgtp.fr/drce/franchemote

UBIFRANCE

CRCI Franche-Comté - Valparc Zac de Valentin - 25043 BESANÇON Cedex

Déléguée régionale : Marianne Beaupain

Tél : 03 81 51 39 76 - 06 31 49 44 84

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Le Vesontio - 29 avenue Carnot - 25000 BESANÇON

Président : Pierre Berthommier

Tél : 03 81 40 20 50 - Fax : 03 81 61 33 57

besancon@missioneco.org - www.tresor.economie.gouv.fr/region/franchemote

OSEO

17 D, rue Alain Savary

Parc Artemis - 25000 Besançon

Tél. : 03 81 47 08 30 - Fax : 01 41 79 95 00

besancon@oseo.fr

ZONE EST

- ALSACE
- BOURGOGNE
- CHAMPAGNE ARDENNE
- FRANCHE-COMTÉ
- LORRAINE

LORRAINE

COFACE

Direction Régionale : 43 cours Léopold - BP 80513 - 54008 NANCY Cedex

Tél : 03 83 35 18 56

Responsable de développement Garanties Publiques : Brigitte Clément-Demange

Tél : 06 20 66 84 31

DRCE

4 avenue de la Garenne - 54000 NANCY

Tél : 03 83 41 15 31 - Fax : 03 83 90 13 61

nancy@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/lorraine

UBIFRANCE

CCI Meurthe et Moselle - 53 rue Stanislas - 54000 NANCY

Déléguée régional : Birte Gallrein

Tél : 03 83 85 54 98 - 06 31 51 96 08

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

4 avenue de la Garenne - 54000 NANCY

Président : Xavier Pierard

Tél : 03 83 41 15 31 - Fax : 03 83 90 13 61

www.tresor.economie.gouv.fr/region/lorraine

OSEO

10, route de l'Aviation - Technopôle de Nancy-Brabois - CS 10110

54602 VILLERS-LES-NANCY cedex

Tél : 03 83 67 46 74 - Fax : 01 41 79 92 15 - nancy@oseo.fr

6, place du Roi George - BP 107 - 57004 METZ Cedex

Tél : 03 87 69 03 69 - Fax : 01 41 79 92 87 - metz@oseo.fr

ZONE SUD-OUEST

- AQUITAINE
- LIMOUSIN
- MIDI-PYRÉNÉES
- POITOU CHARENTES

AQUITAINE

COFACE

Direction Régionale : 1 allée de Chartres - BP 706 - 33006 BORDEAUX Cedex

Tél : 05 56 81 37 80

Responsable de développement Garanties Publiques : Françoise Lamarque

Tél : 06 20 66 84 80

DRCE

9 rue de Condé - 33000 BORDEAUX

Tél : 05 56 00 87 77 - Fax : 05 56 00 87 78

bordeaux@dgrpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/aquitaine

UBIFRANCE

CRCI Aquitaine - Bureau 216 - 2^{ème} étage - 185 cours du Médoc - 33042 BORDEAUX Cedex

Délégué régional : Sophie LARREGLE

Tél : 05 56 11 28 17 - Portable : 06 37 75 65 20

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

9 rue de Condé - 33000 BORDEAUX

Président : Jean-Claude Fayat

Tél : 05 56 00 87 77 - Fax : 05 56 00 87 78

www.tresor.economie.gouv.fr/region/aquitaine

OSEO

1, place Ravezies - BP 50155 - Immeuble Bordeaux Plaza - 33042 BORDEAUX Cedex

Tél. : 05 56 48 46 46 - Fax : 01 41 79 97 47

bordeaux@oseo.fr

Délégation Aquitaine Sud

Les Alizés - 70, avenue Sallenave - BP 705 - 64007 PAU Cedex

Tél. : 05 59 27 10 60 - Fax 01 41 79 92 18

pau@oseo.fr

ZONE SUD-OUEST

- AQUITAINE
- LIMOUSIN
- MIDI-PYRÉNÉES
- POITOU CHARENTES

LIMOUSIN

COFACE

Direction Régionale : Téléport 4 - Astérama 2 - Avenue Thomas Edison
86360 CHASSENEUIL-DU-POITOU

Tél : 05 49 49 64 80

Responsable de développement Garanties Publiques : Marie-Claire Sarliève

Tél : 06 20 66 84 42

DRCE

86 avenue Baudin - BP 3608 - 87036 LIMOGES Cedex

Tél : 05 55 32 94 25 - Fax : 05 55 32 33 80

limoges@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/limousin

UBIFRANCE

CRCI Limousin - 4 rue Thomas Edison - BP 211 - 87220 FEYTIAT

Délégué régional : Henri Castores

Tél : 05 55 71 39 57 - 06 33 85 72 56

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

86 avenue Baudin - BP 3608 - 87036 LIMOGES Cedex

Président : Erik Nastorg

Tél : 05 55 32 94 25 - Fax : 05 55 32 33 80

www.tresor.economie.gouv.fr/region/limousin

OSEO

7, rue Colombia

Parc Ester - BP 76827 - 87068 LIMOGES Cedex

Tél. : 05 55 33 08 20 - Fax : 01 41 79 97 48

limoges@oseo.fr

ZONE SUD-OUEST

- AQUITAINE
- LIMOUSIN
- MIDI-PYRÉNÉES
- POITOU CHARENTES

MIDI-PYRÉNÉES**COFACE**

Direction Régionale : 5 Esplanade Compans Caffarelli - 31000 TOULOUSE

Tél : 05 34 45 22 10

Responsable de développement Garanties Publiques : Emmanuel Roubenne

Tél : 06 24 70 80 67

DRCE

Parc Technologique de Basso Cambo - Rue Michel Labrousse - 31106 TOULOUSE Cedex

Tél : 05 62 14 65 65 - Fax : 05 62 14 36 30

toulouse@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/midipyrenees

UBIFRANCE

CRCI Midi-Pyrénées - 5 rue Dieudonné Costes - BP 80032 - 31701 BLAGNAC

Délégué régional : Aurélien Giraud

Tél : 06 83 74 60 54

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Parc technologique de Basso Cambo - Rue Michel Labrousse - 31106 TOULOUSE Cedex

Président : Michel Desmoulins

Tél : 05 62 14 65 65 - Fax : 05 62 14 36 30

www.tresor.economie.gouv.fr/region/midipyrenees

OSEO

24, avenue George Pompidou

BP 63379 - 31133 BALMA Cedex

Tél. : 05 61 11 52 00 - Fax : 01 41 79 92 05

toulouse@oseo.fr

ZONE SUD-OUEST

- AQUITAINE
- LIMOUSIN
- MIDI-PYRÉNÉES
- POITOU CHARENTES

POITOU CHARENTES**COFACE**

Direction Régionale : Téléport 4 - Astérama 2 - Avenue Thomas Edison
86360 CHASSENEUIL-DU-POITOU

Tél : 05 49 49 64 80

Responsable de développement Garanties Publiques : Françoise Lamarque

Tél : 06 20 66 84 80

DRCE

Téléport 4 - Astérama 2 - Avenue Thomas Edison - BP 30206 - CHASSENEUIL-DU-POITOU
86962 FUTUROSCOPE Cedex

Tél : 05 49 00 33 02 - Fax : 05 49 49 91 23

poitiers@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/poitoucharentes

UBIFRANCE

CRCI Poitou Charentes - Bd Pierre et Marie Curie - Optima 2 - BP 20178
86962 FUTUROSCOPE Cedex

Délégué régional : Charles COLAS

Tél : 05 49 55 11 47 - 06 31 51 66 26

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Téléport 4 - Astérama 2 - Avenue Thomas Edison - BP 30206 - CHASSENEUIL-DU-POITOU
86962 FUTUROSCOPE Cedex

Président : Françoise Vilain

Tél : 05 49 00 33 02 - Fax : 05 49 49 91 23

OSEO

6, rue du Pré Médard - BP 70027
Bâtiment 2 "Les arcs" - 86280 SAINT-BENOÎT

Tél : 05 49 49 08 40 - Fax : 01 41 79 94 99

poitiers@oseo.fr

ZONE SUD-EST

- AUVERGNE
- LANGUEDOC-ROUSSILLON
- PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR CORSE
- RHÔNE-ALPES

AUVERGNE**COFACE**

Direction Régionale : 3 allée Pierre de Fermat - Parc Technologique de la Pardieu - 63170 AUBIERE

Tél : 04 73 28 55 10

Responsable de développement Garanties Publiques : Marie-Claire Sarliève

Tél : 06 20 66 84 42

DRCE

Centre Jaude - 31 rue Gonod - 63000 CLERMONT-FERRAND

Tél : 04 73 17 14 14 - Fax : 04 73 17 14 17

clermont-ferrand@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/auvergne

UBIFRANCE

c/o CRCI AUVERGNE - Aéroport de Clermont-Ferrand - BP 25 - 63510 AULNAT

Délégué régional : Pascal Coste

Tél : 04 73 60 43 66 - 06 31 08 47 31

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Centre Jaude - 31 rue Gonod - 63000 CLERMONT-FERRAND

Président : Dominique Andrieux

Tél : 04 73 17 14 14 - Fax : 04 73 17 14 17

www.tresor.economie.gouv.fr/region/auvergne

OSEO

Parc Technologique La Pardieu

Immeuble Olympe - 17bis, allée Alan Turing - 63170 AUBIERE

Tél : 04 73 34 49 90 - Fax : 01 41 79 96 07

clermont-ferrand@oseo.fr

ZONE SUD-EST

- AUVERGNE
- LANGUEDOC-ROUSSILLON
- PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR CORSE
- RHÔNE-ALPES

LANGUEDOC-ROUSSILLON**COFACE**

Direction Régionale : "Le Mondial" - Le Millénaire II - 219 rue le Titien - 34000 MONTPELLIER

Tél : 04 67 58 10 11

Responsable de développement Garanties Publiques : Emmanuel Roubenne

Tél : 06 24 70 80 67

DRCE

Les Portes d'Antigone - 71 place Vauban - 34000 MONTPELLIER

Tél : 04 67 15 61 80 - Fax : 04 67 64 73 40

montpellier@dgtp.e.fr - www.dgtp.e.fr/drce/languedocroussillon

UBIFRANCE

CRCI Languedoc Roussillon - 273 avenue de Pompignane - Résidence "Majestic"

34961 MONTPELLIER Cedex 2

Déléguée régional : Claudia Le Long

Tél : 04 67 13 68 38 - 06 42 99 41 40

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

CRCI - 273 avenue de la Poupignane - Résidence Majestic - 34961 MONTPELLIER Cedex 2

Tél : 04 67 13 68 00 - Fax : 04 67 13 68 10

crci@languedoc-roussillon.cci.fr

OSEO

Arche Jacques Cœur - 222, place Ernest Granier - CS 89015 - 34967 MONTPELLIER Cedex 2

Tél : 04 67 69 76 00 - Fax : 01 41 79 92 32

montpellier@oseo.fr

1, rue Jeanne d'Arc - 66000 PERPIGNAN

Tél : 04 68 35 74 44 - Fax : 01 41 79 88 27

perpignan@oseo.fr

ZONE SUD-EST

- AUVERGNE
- LANGUEDOC-ROUSSILLON
- PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR CORSE
- RHÔNE-ALPES

PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR CORSE

COFACE

Direction Régionale : 300 avenue du Prado - 13295 MARSEILLE Cedex 08

Tél : 04 91 99 00 50

Responsable de développement Garanties Publiques : Dimitri Verdet

Tél : 06 20 66 84 43

DRCE

Centre Méditerranéen du Commerce International - 2 rue Henri Barbusse - 13241 MARSEILLE Cedex 01

Tél : 04 91 13 25 60 - Fax : 04 91 56 01 30

marseille@dgtp.fr - www.dgtp.fr/drce/provencealpescotedazur

UBIFRANCE

UBIFRANCE - Espace Gaymard - 2 place d'Arvieux - BP 60708 - 13572 MARSEILLE Cedex 02

Déléguée régional : Claudia CHANG

Tél : 04 96 17 25 13 - 06 84 09 29 48

CNCCF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Centre Méditerranéen du Commerce International - 2 rue Henri Barbusse - 13241 MARSEILLE Cedex 01

Président : Anne Lechaczynski

Tél : 04 91 13 25 60 - Fax : 04 91 56 01 30

www.tresor.economie.gouv.fr/region/provencealpescotedazur

OSEO

141, avenue du Prado - BP 265 - 13269 MARSEILLE Cedex 08

Tél : 04 91 17 44 00 - Fax : 01 41 79 97 40

marseille@oseo.fr

Azurea Immeuble Horizon - 455 promenade des Anglais - BP 73137 - 06203 NICE Cedex

Tél. : 04 92 29 42 80 - Fax : 01 41 79 93 11

nice@oseo.fr

7, rue du Général Campi - BP 31420177 AJACCIO Cedex 1

Tél. : 04 95 10 60 90 - Fax : 01 41 79 88 99

ajaccio@oseo.fr

ZONE SUD-EST

- AUVERGNE
- LANGUEDOC-ROUSSILLON
- PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR CORSE
- RHÔNE-ALPES

RHÔNE-ALPES

COFACE

Direction Régionale : 37-39 rue du Sergent Michel Berthet - BP 99063 - 69255 LYON Cedex 09

Tél : 04 72 91 80 30

Responsable de développement Garanties Publiques : Colin DIEUDONNE

Tél : 06 32 40 20 94

DRCE

21 avenue Georges Pompidou - 69486 LYON Cedex 03

Tél : 04 72 91 21 81 - Fax : 04 72 91 21 80 - lyon@dgtp.fr - www.dgtp.fr/drce/rhonealpes

UBIFRANCE

CRCI Rhône-Alpes - 75 cours Albert Thomas - 69447 LYON Cedex 03

Délégué régional : Olivier Pageron

Tél : 04 72 11 43 10 - 06 70 94 33 96

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

21 avenue Georges Pompidou - 69486 LYON Cedex 03

Président : Pascal Nadobny

Tél : 04 72 91 21 81 - Fax : 04 72 91 21 80 - www.cce-rhonealpes.org

OSEO

Immeuble Le 6° Sens - 186, avenue Thiers - 69465 LYON Cedex 6

Tél. : 04 72 60 57 60 - Fax : 01 41 79 93 96 - lyon@oseo.fr

15, rue de Belgrade - Les Trois Dauphins - 38000 GRENOBLE

Tél. : 04 76 85 53 00 - Fax : 01 41 79 92 25 - grenoble@oseo.fr

Les Jardins du Lac - 33, avenue d'Albigny - 74000 ANNECY

Tél. : 04 50 23 50 26 - Fax : 01 41 79 93 52 - annecy@oseo.fr

Parc Giron - 8, rue de Richelandière - 42100 SAINT-ETIENNE

Tél. : 04 77 43 15 43 - Fax : 01 41 79 95 03 - st-etienne@oseo.fr

Immeuble la Croix d'Or - 8, place de la République - 26000 VALENCE

Tél. : 04 75 41 81 30 - Fax : 01 41 79 94 12 - valence@oseo.fr

ZONE OUEST

- BRETAGNE
- CENTRE
- PAYS DE LOIRE

BRETAGNE

COFACE

Direction Régionale : Immeuble "le Sully" - 8 place du Colombier - CS 41146 - 35011 RENNES Cedex

Tél : 02 99 30 23 88

Responsable de développement Garanties Publiques : Catherine Crochet

Tél : 06 22 19 46 47

DRCE

74 rue de Paris - Parc d'affaires Oberthur - Bâtiment D - 35000 RENNES

Tél : 02 99 84 84 00 - Fax : 02 99 84 84 09

rennes@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/bretagne

UBIFRANCE

CRCI de Bretagne - 1 rue du Général Guillaudot - CS 14422 - 35044 RENNES Cedex

Délégué régional : Isabelle Charmeil

Tél : 02 99 25 41 03 - Portable : 06 80 51 93 07

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

74 rue de Paris - Parc d'Affaires Oberthur - Bâtiment D - 35000 RENNES

Président : Michel Dorin

Tél : 02 99 84 84 00 - Fax : 02 99 84 84 09

www.cce-bretagne.com

OSEO

6, place de Bretagne - CS 34406 - 35044 RENNES Cedex

Tél : 02 99 29 65 70 - Fax 01 41 79 98 77 - rennes@oseo.fr

Centre d'affaires Eleusis - BP 80015 - 22196 PLÉRIN Cedex

Tél : 02 96 58 06 80 - Fax : 01 41 79 84 62 - St-brieuc@oseo.fr

Centre d'affaires La Découverte - Bâtiment Ambrose - 39, rue de la Villeneuve - 56104 LORIENT Cedex

Tél : 02 97 21 25 29 - Fax : 01 41 79 92 08 - lorient@oseo.fr

34, quai de la Douane - 29229 BREST Cedex 2

Tél : 02 98 46 43 42 - Fax : 01 41 79 94 56 - brest@oseo.fr

ZONE OUEST

- BRETAGNE
- CENTRE
- PAYS DE LOIRE

CENTRE

COFACE

Direction Régionale : 2 rue de Patay - 45000 ORLÉANS

Tél : 02 38 54 10 33

Responsable de développement Garanties Publiques : David Massenet

Tél : 06 07 62 90 32

DRCE

79 boulevard Alexandre Martin - 45000 ORLÉANS

Tél : 02 38 69 71 00 - Fax : 02 38 69 04 40

orleans@dgtp.e.fr - www.dgtp.e.fr/drce/centre

UBIFRANCE

c/o CRCI CENTRE - 6 rue Pierre et Marie Curie - 45140 INGRES (*adresse valable pour les colis*)

c/o CRCI CENTRE - 45926 ORLÉANS Cedex 9 (*adresse postale tous courriers*)

Délégué régional : Johann Remaud

Tél : 02 38 25 25 09 - Portable : 06 31 04 32 43

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

79 boulevard Alexandre Martin - 45000 ORLÉANS

Président : François Girardin

Tél : 02 38 69 71 00 - Fax : 02 38 69 04 40

www.tresor.economie.gouv.fr/region/centre

OSEO

32, rue du Bœuf Saint-Paterne - BP 14537 - 45045 ORLÉANS Cedex 1

Tél : 02 38 22 84 66 - Fax : 01 41 79 94 65

orleans@oseo.fr

5, place Jean-Jaurès - BP 1347 - 37013 TOURS Cedex 1

Tél : 02 47 31 77 00 - Fax : 01 41 79 93 72

tours@oseo.fr

ZONE OUEST

- BRETAGNE
- CENTRE
- PAYS DE LOIRE

PAYS DE LA LOIRE

COFACE

Direction Régionale : 3 rue Michaël Faraday - 44822 ST-HERBLAIN cedex

Tél : 02 40 73 18 08

Responsable de développement Garanties Publiques : David Massenet

Tél : 06 07 62 90 32

DRCE

Centre des Salorges - 15 quai Ernest Renaud - BP 28423 - 44184 NANTES Cedex 4

Tél : 02 40 73 40 41 - Fax : 02 40 73 36 59 - nantes@dgtp.fr - www.dgtp.fr/drce/paysdelaloire

UBIFRANCE

CRCI Pays de la Loire/CCI International

Centre des Salorges - 16 quai Ernest Renaud - BP 70515 - 44105 NANTES Cedex 4

Délégué régional : Thomas Penguilly

Tél : 02 40 44 62 49 - 06 86 07 76 87

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Centre des Salorges - 15 quai Ernest Renaud - BP 28423 - 44184 NANTES Cedex 4

Président : Bruno Patron

Tél : 02 40 73 40 41 - Fax : 02 40 73 36 59 - www.tresor.economie.gouv.fr/region/paysdelaloire

OSEO

63, quai Magellan - BP 42304 - 44023 Nantes Cedex 1

Tél : 02 51 72 94 00 - Fax 01 41 79 94 36 - nantes@oseo.fr

39, boulevard Demorieux

Bâtiment Epsilon - 72014 Le Mans Cedex

Tél : 02 43 39 26 00 - Fax : 01 41 79 94 93 - le-mans@oseo.fr

LOIRE

COFACE

Direction Régionale : 37-39 rue du Sergent Michel Berthet - BP 99063 - 69255 LYON Cedex 09

Tél : 04 72 91 80 30

Responsable de développement Garanties Publiques : Marie-Claire Sarliève

Tél : 06 20 66 84 42

ZONE NORD-OUEST

- NORD PAS DE CALAIS
- NORD PICARDIE
- NORMANDIE

NORD PAS DE CALAIS**DRCE**

299 boulevard de Leeds - 59777 LILLE

Tél : 03 59 56 23 40 - Fax : 03 59 56 23 41

lille@dgpte.fr - www.dgpte.fr/drce/nordpasdecalais

UBIFRANCE

UBIFRANCE - Espace International - 299 boulevard de Leeds - 59777 LILLE EURALILLE

Délégué régional : Loïc Bergerot

Tél : 03 59 56 22 65 - 06 78 20 67 72

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

299 boulevard de Leeds - 59777 LILLE

Tél : 03 59 56 23 40 - Fax : 03 59 56 23 41

Président : Damien Lestienne

www.tresor.economie.gouv.fr/region/nordpasdecalais

OSEO

213, boulevard de Turin - Immeuble Axe Europe - 59777 EURALILLE

Tél : 03 20 81 94 94 - Fax : 01 41 79 93 56

lille@oseo.fr

ZONE NORD-OUEST

- NORD PAS DE CALAIS
- NORD PICARDIE
- NORMANDIE

NORD PICARDIE**COFACE**

Direction Régionale : "Le Château Blanc II" - Bâtiment 2 - 12 allée du Château Blanc
BP 90075 - 59442 WASQUEHAL Cedex

Tél : 03 28 38 91 60

Responsable de développement Garanties Publiques : Claudie Jonard

Tél : 06 15 77 74 28

DRCE

Tour Perret - 13 place Alphonse Fiquet - 80000 AMIENS

Tél : 03 22 91 78 87 - Fax : 03 22 91 48 64

amiens@dgtp.fr - www.dgtp.fr/drce/picardie

UBIFRANCE

c/o AREX de Picardie - 36 rue des Otages - CS 23701 - 80037 AMIENS Cedex 1

Délégué régional : Vincent de Laubadere

Tél : 09 62 27 56 87 - 06 31 51 30 12

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Tour Perret - 13 place Alphonse Fiquet - 80000 AMIENS

Président : Franck Muteau

Tél : 03 22 91 78 87 - Fax : 03 22 91 48 64

www.tresor.economie.gouv.fr/region/picardie

OSEO

18, rue Cormont - BP 70302 - 80003 AMIENS Cedex 1

Tél : 03 22 53 11 80 - Fax : 01 41 79 91 89

amiens@oseo.fr

ZONE NORD-OUEST

- NORD PAS DE CALAIS
- NORD PICARDIE
- NORMANDIE

NORMANDIE**COFACE**

Direction Régionale : Immeuble "Normandie 1" - 98 avenue de Bretagne - 76038 ROUEN Cedex 1

Tél : 02 32 76 09 50

Responsable de développement Garanties Publiques : Catherine Crochet

Tél : 06 22 19 46 47

BASSE-NORMANDIE**DRCE**

Immeuble le Pentacle - Citis - Avenue de Tsukuba - BP 40213 - 14209 HEROUVILLE-ST-CLAIR Cedex

Tél : 02 31 94 75 00 - Fax : 02 31 94 72 65

caen@dgtp.e.fr - www.dgtp.e.fr/drce/bassenormandie

UBIFRANCE

CRCI NORMANEX - 1 rue René Cassin - 14911 CAEN Cedex 9

Délégué régional : Alain Jacquet

Tél : 02 31 54 40 18 - 06 77 92 10 36

CNCCFE (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Immeuble le Pentacle - Citis - Avenue de Tsukuba - BP 40213 - 14209 HEROUVILLE-ST-CLAIR Cedex

Président : Daniel Delahaye

Tél : 02 31 94 75 00 - Fax : 02 31 94 72 65

www.tresor.economie.gouv.fr/region/bassenormandie

OSEO

616, rue Marie Curie - 14200 HEROUVILLE-ST-CLAIR

Tél : 02 31 46 76 76 - Fax : 01 41 79 92 46

caen@oseo.fr

ZONE NORD-OUEST

- NORD PAS DE CALAIS
- NORD PICARDIE
- NORMANDIE

HAUTE-NORMANDIE**DRCE**

Centre d'affaires Rouen International

Palais des Consuls - 4 rue du Dr Rambert - BP 1067 - 76173 ROUEN Cedex

Tél : 02 35 52 41 00 - Fax : 02 35 52 41 01

rouen@dgtp.fr - www.dgtp.fr/drce/hautenormandie

UBIFRANCE

Palais des Consuls - 4 rue du Docteur Rambert - BP 641 - 76007 ROUEN Cedex 1

Délégué régional : Alexis Caille

Tél : 02 35 52 41 05 - 06 81 76 99 83

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

Centre d'affaires Rouen International - Palais des Consuls - 4 rue du Dr Rambert

BP 1067 - 76173 ROUEN Cedex

Président : Alain Patrizio

Tél : 02 35 52 41 00 - Fax : 02 35 52 41 01

www.tresor.economie.gouv.fr/region/hautenormandie

OSEO

20, place Saint Marc - 76000 ROUEN

Tél : 02 35 59 26 36 - Fax : 01 41 79 93 06

rouen@oseo.fr

ZONE PARIS ILE DE FRANCE

COFACE

Direction des Garanties Publiques : 12 cours Michelet - 92065 PARIS LA DÉFENSE Cedex
garantiespubliques@coface.com

Responsable de développement Garanties Publiques :**• Ile de France Ouest**

Gonzague de Fromont de Bouaille
1 rue de l'Union - 92843 RUEIL MALMAISON Cedex
Tél : 01 47 52 43 60 - 06 16 29 05 85

• Ile de France Est

Charles Brun
"Le Mandinet II" - 4-2 rue du Suffrage Universel - 77437 MARNE LA VALLEE Cedex 2 - LOGNES
Tél : 01 64 62 14 11 - 06 23 66 22 69

DRCE

55 rue Crozatier - 75012 PARIS
Tél : 01 44 75 78 40 - Fax : 01 44 75 78 44
paris@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/iledefrance

UBIFRANCE

UBIFRANCE - 77 boulevard St Jacques - 75998 PARIS Cedex 14
Directeur régional : Elisabeth Rochas
Tél : 01 40 73 32 37 - 06 87 86 36 58

CCI de Paris Hauts de Seine (Hauts de Seine, Val d'Oise, Yvelines) - 6/8 rue des Trois Fontanot
92023 NANTERRE Cedex
Délégués régionaux : Emmanuelle Treussard-Canard et Véronique Vignal
Tél : 01 40 73 37 90 - 06 77 69 12 05

CCI de l'Essonne (Essonne, Seine et Marne, Seine Saint Denis, Val de Marne)
2 cours Monseigneur Roméro - 91000 EVRY
Déléguée régional : Charlotte Louys
Tél : 01 40 73 36 81 - 06 79 02 24 26

ZONE PARIS ILE DE FRANCE

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

55 rue Crozatier - 75012 PARIS

Président : Arnaud Collin du Bocage

Tél : 01 44 75 78 40 - Fax : 01 44 75 78 44

paris@dgtresor.gouv.fr - www.tresor.economie.gouv.fr/region/iledefrance

OSEO

22-28, rue Joubert - 75009 PARIS

Tél : 01 53 89 78 78 - Fax : 01 53 89 78 99

paris@oseo.fr

Maille Nord 3 - 12 boulevard Mont d'Est - 93192 NOISY-LE-GRAND Cedex

Tél : 01 48 15 56 55 - Fax : 01 41 79 94 75

noisy-le-grand@oseo.fr

La Grande Arche - Paroi Nord

1, parvis de la Défense - 92044 PARIS LA DÉFENSE

Tél : 01 46 52 92 00 - Fax : 01 41 79 94 68

la-defense@oseo.fr

ZONE DOM TOM

- ANTILLES - GUYANE
- ILE DE LA REUNION

COFACE

Direction des Garanties Publiques : 12 cours Michelet - 92065 PARIS LA DÉFENSE Cedex

Corinne Martinez

Tél : 01 49 02 11 14 - Fax : 01 49 02 27 46

garantiespubliques@coface.com

ILE DE LA REUNION**DRCE**

MRST - 3 rue Serge Ycard - 97491 SAINTE CLOTILDE

Tél : 02 62 92 24 70 - 02 62 92 24 76

reunion@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/antilles-guyane

CNCCEF (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

MRST - 3 rue Serge Ycard - 97491 SAINTE CLOTILDE

Tél : 02 62 92 24 70 - 02 62 92 24 76

reunion@dgtresor.gouv.fr - www.tresor.economie.gouv.fr/region/reunion

OSEO

44, rue Jean Cocteau

BP 2013 - 97488 Saint-Denis Cedex

Tél : 02 62 90 00 66 - Fax 02 62 21 74 58

ZONE DOM TOM

- ANTILLES - GUYANE
- ILE DE LA REUNION

ANTILLES - GUYANE

DRCE

c/o Préfecture SGAR - BP 647 - 97262 FORT DE FRANCE Cedex

Tél : 05 96 39 49 90 - Fax : 05 96 60 08 14

drceantilles@dgtpe.fr - www.dgtpe.fr/drce/antilles-guyane

Immeuble CWTC de Pointe à Pitre Jarry - Zone de Commerce International - 97122 BAIE-MAHAULT

Tél : 05 90 25 06 66 - Fax : 05 90 26 87 61

Drceantilles_antenne@dgtpe.fr

CNCCFE (Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

c/o Préfecture SGAR - BP 647 - 97262 FORT DE FRANCE Cedex

Tél : 05 96 39 49 90 - Fax : 05 96 60 08 14

drceantilles@dgtresor.gouv.fr - www.tresor.economie.gouv.fr/region/antilles-guyane

Immeuble CWTC de Pointe à Pitre Jarry - Zone de Commerce International - 97122 BAIE-MAHAULT

Tél : 05 90 25 06 66 - Fax : 05 90 26 87 61

Drceantilles_antenne@dgtresor.gouv.fr

OSEO**Représentation Martinique**

Agence Française de Développement

Zac Bouillé - BP 804 - 1, boulevard du Général de Gaulle - 97244 FORT-DE-FRANCE Cedex

Tél : 05 96 59 44 73 - Fax : 05 96 59 44 88

Représentation Guyane

Agence française de Développement

Lotissement Les Héliconias - Route de Baduel - BP 1122 - 97345 CAYENNE Cedex

Tél : 05 94 29 90 88 - Fax : 05 94 30 63 32

Représentation Guadeloupe

Parc d'activités de la Jaille - Bât. 7 - BP 110 - 97122 BAIE-MAHAULT

Tél : 05 90 89 65 58 - Fax : 05 90 21 04 55

POCKET EXPORT ET PME : vers de nouveaux marchés !

**SYNTHÉTIQUE, PRATIQUE, SIMPLE D'UTILISATION ET PÉDAGOGIQUE.
UN OUVRAGE À AVOIR TOUJOURS EN POCHE.**

Ce pocket s'adresse aussi bien aux experts-comptables qu'à leurs collaborateurs.

Il a été conçu sous forme de fiches thématiques pour répondre à toutes les questions de vos clients lorsqu'ils souhaitent engager une démarche à l'international.

Sont abordés :

- les appuis à l'export avec une présentation des organismes tels qu'Ubifrance, COFACE, OSEO...
- les financements des ventes à l'export,
- la fiscalité des opérations à l'export,
- les déclarations de douane,
- les moyens de paiement,
- les modalités d'investissement à l'étranger,
- les incoterms,
- ...

Octobre 2010 - Prix 15 € TTC, dont TVA 5,5 %



POUR COMMANDER LE POCKET EXPORT

<http://www.experts-comptables.fr/boutique>



