

AIDES A LA PROSPECTION

Sommaire

1/ ASSURANCE PROSPECTION

2/ CRÉDIT IMPÔT EXPORT

3/ SIDEX : Soutien Individualisé à la Démarche Export des PME/TPE

4/ LE « KIT EXPORT » : AIDES AUX ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES

5/ AIDES RÉGIONALES dans le cadre des contrats de plan Etat régions

6/ AIDES D'OSEO BDPME à la prospection à l'export

7/ LES AIDES EUROPEENNES A LA PROSPECTION

1/ ASSURANCE PROSPECTION : un produit unique d'assurance

Objectif du dispositif

Ce produit, **géré par COFACE pour le compte de l'Etat** constitue un outil très intéressant pour les entreprises en phase de démarrage d'une activité à l'export. Il permet la prise en charge d'une **partie des frais de prospection** engagés par une entreprise dans une zone géographique ciblée.

Double intérêt du dispositif pour les entreprises

- apport financier durant la phase de démarrage de la prospection,
- assurance contre le risque d'insuccès commercial

Quelles modalités de fonctionnement ?

- **Phase 1** : les dépenses de prospection sont indemnisées dans la limite de 65% d'un budget préalablement négocié entre l'entreprise et la COFACE (ou 80% pour les 5 pays cibles)
- **Phase 2** : l'entreprise rembourse la COFACE au prorata des recettes d'exportations enregistrées dans la zone prospectée. Les sommes non remboursées au terme du contrat restent acquises à l'entreprise.

Quels sont les pays couverts ?

- Ce dispositif couvre l'ensemble des pays du monde entier.
- Il est renforcé pour les **5 pays cibles** identifiés par CAP EXPORT à fort potentiel :
 - Avec la quotité des dépenses garanties portée **de 65% à 80%**
 - Pour les Etats-Unis, la Chine, le Japon, l'Inde et la Russie

A qui s'adresse-t-il ?

Aux entreprises ou groupements d'entreprises françaises dont le **chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150 M€**

Pour quelle durée ?

La durée de la période de garantie peut être de 4 ans maximum.

Celle de la période d'amortissement est au moins égale à la précédente.

Pour quel coût ?

La prime est de 3 % du budget des dépenses de prospection garanti pour chaque exercice et de 5 % en cas d'avance sur indemnité.

Pour quelles dépenses ?

Sont pris en charge l'ensemble des frais engagés par l'entreprise pour sa démarche de prospection de la zone garantie, tels que :

- études de marché
- adaptation de produits aux normes,
- frais de publicité,
- création d'un site Internet,
- participation à des manifestations professionnelles à caractère international, agréées par la Compagnie
- conseils juridiques et fiscaux concernant les pays couverts,
- frais de dépôt de marques ou de brevets,
- frais de financement de l'action de prospection

Des aides possibles au préfinancement de la prospection

- ***l'avance sur indemnité***, est réservée aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 1,5 M€

Ce dispositif permet aux petites entreprises de bénéficier d'avances de trésorerie

- ***le parrainage bancaire*** : la banque pourra consentir les crédits nécessaires au préfinancement de la prospection à hauteur du budget garanti pendant la période de garantie.

Des contacts en ligne

- Pour en savoir plus : http://www.coface.fr/dmt/rubb_asspro/ap01_descr.htm
- Pour un [conseil personnalisé par téléphone](#)
- Pour remplir une [demande de garantie en ligne](#)

2/ CRÉDIT IMPÔT EXPORT :

Objectif du dispositif

Inciter les entreprises à renforcer leur présence à l'international par la prospection tout en les encourageant à effectuer un recrutement pour l'export.

Quels sont les pays visés par le dispositif ?

Voté dans la loi de finances pour 2005, ce dispositif a été étendu dans le cadre de « CAP EXPORT » depuis le 1^{er} janvier 2006 aux prospections réalisées dans l'Espace Economique Européen, qui concentre encore la majeure partie des destinations commerciales des PME.

Il couvre donc désormais l'ensemble des pays du monde.

A qui s'adresse-t-il ?

- Aux PME employant **moins de 250 salariés**
- et avec un **chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 M€**

Comment en bénéficier ?

- Il faut au préalable avoir recruté un salarié dédié à l'export, et ce, quel que soit le statut de cet emploi y compris un Volontaire International en Entreprise (VIE).
- Pour en bénéficier, la PME doit remplir la déclaration n°2079-P-SD sans fournir de justificatif.

Quel est le montant de l'aide ?

- Le crédit d'impôt est plafonné à **40 000 € dans la limite de 50% des dépenses de prospection** engagées par entreprise pour la période de 24 mois succédant le recrutement
- ou à **80 000 € dans le cas d'un groupement d'entreprises** sous forme d'association loi de 1901 ou de Groupement d'Intérêt Economique (GIE).

Ces aides sont obtenues une seule fois par entreprise et interviennent en déduction de l'impôt sur les sociétés.

Quelles sont les dépenses éligibles ?

- les frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale,
- les dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et clients,
- les dépenses de participation à des salons et à des foires – expositions, les dépenses visant à faire connaître les produits ...qui seront dépensées pour le personnel export...

Qui contacter ?

- La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie pour vérifier les conditions d'éligibilité de l'entreprise
- La Direction Régionale du Commerce extérieur : <http://www.missioneco.org/drce/>

3/ SIDEX : Soutien Individualisé à la Démarche Export des PME/TPE

A qui s'adresse-t-il ?

Aux entreprises de tous secteurs d'activités dont :

- **l'effectif est inférieur à 100 salariés**
- **ou dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 30 M€HT**
- à condition de ne pas être détenue à plus de 25% par une entreprise ne répondant pas à ces critères.

Quelles opérations sont concernées ?

- L'invitation en France d'un partenaire étranger pour le sensibiliser à la technologie, au savoir faire et/ou aux produits de l'entreprise.
- Des missions de faisabilité ou d'expertise à l'étranger ou visant à favoriser le positionnement de l'entreprise dans le cadre d'un appel d'offre ou de contrat de négociation.

Quels sont les pays visés par le dispositif ?

Tous les pays sous réserve de l'analyse du dossier.

Quelles sont les dépenses éligibles ?

- les frais de voyages internationaux et de séjour
- le déplacement en France et dans le pays
- les frais d'interprétariat et de traduction
- les frais externes (frais d'étude, conseil juridique, frais de transport de matériel pour démonstration, sur facture externe à la société).

Quel est le montant de l'aide ?

- aide est de **7500 euros maximum**,
- dans la limite des **30% des dépenses** effectives acceptées et engagées.
- limitée à 2 projets différents par entreprise et par an.
- **Cumulable avec une assurance prospection**, mais dans ce cas, le montant des dépenses pris en charge par SIDEX sera déduit des dépenses déclarées sur l'assurance prospection.

Qui contacter ?

Cette procédure est gérée par **UBIFRANCE**.

- Consulter le formulaire de demande de SIDEX
<http://www.ubifrance.fr/sidex/presentation.htm>
- Télécharger la fiche de présentation de SIDEX
http://www.ubifrance.fr/sidex/sidex_info.pdf

4/LE « KIT EXPORT » : AIDES AUX ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES

Pour quelles entreprises ?

Ce dispositif cible les entreprises du **secteur agroalimentaire** :

- **primo exportatrices**
- **déjà exportatrices** mais cherchant à développer de nouveaux marchés
- **sans condition de taille.**

Quelles sont les conditions d'accès ?

- Pour les entreprises intéressées, **un référent régional** examine leur capacité à exporter réalise un diagnostic préalable et au besoin propose un programme de mise à niveau.
- Le référent régional accompagne l'entreprise tout au long de sa démarche export en faisant des points réguliers avec elle.

Pour quelles prestations ?

- Suite à l'élaboration d'un projet export cohérent, le référent propose des **prestations d'accompagnement aux entreprises à des tarifs préférentiels.**
- Elles sont à sélectionner parmi la gamme de service proposée par **UBIFRANCE et SOPEXA.**

Qui contacter ?

Depuis mi 2005, ce dispositif géré par le Ministère de l'Agriculture est testé dans 3 régions :

- Aquitaine (AAPRA),
- Rhône Alpes (R3AP)
- et Bretagne (Bretagne International).

Télécharger [l'adresse des référents régionaux...](#)

5/AIDES RÉGIONALES dans le cadre des contrats de plan Etat régions

La dénomination des aides varie d'une région à l'autre. Les aides disponibles en Ile de France sont présentées à titre d'exemple.

- ARES conseil

Objectif du dispositif

Aider les entreprises à réaliser **un plan stratégique, une étude de marché ou une recherche de partenaires en Europe**

Quels sont les pays visés par le dispositif ?

La recherche de partenaires commerciaux doit se situer dans les 7 pays européens suivants : Allemagne, Belgique, Espagne, Royaume Uni, Italie, Portugal et Suisse. Elle doit être effectuée par la Chambre de Commerce français du pays concerné.

A qui s'adresse-t-il ?

Aux PME :

- avec un effectif consolidé de moins de **250 salariés**
- un **chiffre d'affaire annuel inférieur à 40M€**
- **ou un total de bilan annuel inférieur à 27 M€**
- non détenues à plus de 25% par un groupe d'entreprises dont l'effectif consolidé est supérieur à 250 personnes

Quel est le montant de l'aide ?

- subvention plafonnée à **15 000€**
- sur la base de **50%** maximum du coût de l'intervention

Quelles sont les dépenses éligibles ?

- Plan de stratégie à l'export et étude de marché
- Recherche de partenaires en Europe

Quelles sont les conditions pour bénéficier de l'aide ?

- Le choix du cabinet conseil est du ressort de l'entreprise
- Mais doit être agréé par le Comité d'attribution des aides ARES.
- Le cabinet conseil doit appartenir au secteur concurrentiel et être extérieure à l'entreprise candidate à l'appui.

Qui contacter ?

- Il s'agit d'une subvention du Conseil Régional (<http://www.iledefrance.fr/>)
- L'instruction est assurée par les **Chambres de Commerce et d'Industrie** (<http://www.acfci.cci.fr/>).
- La décision d'attribution de l'aide est prise par le Conseil Régional sur avis d'un comité d'attribution.

Pour connaître les aides sur l'ensemble des régions, 2 clics suffisent à partir de : (www.missioneco.org/drce)

5/AIDES RÉGIONALES (suite)

- **AREX salon**
A titre d'exemple : l'Île de France

Objectif du dispositif

Aider les entreprises à **participer individuellement à un salon à l'étranger**, grâce à une prise en charge partielle des coûts d'exposition dans un salon à l'étranger.

Quels sont les pays visés par le dispositif ?

- Pays hors de France ou régions franciliennes

A qui s'adresse-t-il ?

Aux PME :

- avec un effectif consolidé de moins de **250 salariés**
- un **chiffre d'affaire annuel inférieur à 40M€**
- **ou un total de bilan annuel inférieur à 27 M€**
- non détenues à plus de 25% par un groupe d'entreprises dont l'effectif consolidé est supérieur à 250 personnes

Comment en bénéficier ?

- Etre une entreprise francilienne répondant à la définition européenne d'une PME pouvant présenter au moins une liasse fiscale

Quel est le montant de l'aide ?

- Cette subvention est calculée sur la base de **50%** des coûts HT éligibles et plafonnée à **4000€** pour un salon à l'étranger et **2500€** pour un salon francilien
- Chaque entreprise peut bénéficier de cette aide dans la limite de deux salons à l'étranger par an et de trois participations consécutives à un même salon.

Qui contacter ?

- Il s'agit d'un soutien du Conseil régional (<http://www.iledefrance.fr/>)
- L'instruction en est assurée par les **Chambres de Commerce et d'Industrie** (<http://www.paris-iledefrance.cci.fr/>).

Pour connaître les aides sur l'ensemble des régions, 2 clics suffisent à partir de : (www.missioneco.org/drce)

6/AIDES D'OSEO BDPME à la prospection à l'export

Pour favoriser l'export des PME, OSEO partage le risque lié à la prospection internationale.

OSEO BDPME garantit en partenariat avec la banque de l'entreprise la part immatérielle des investissements

- Prise en charge de 50% du risque sur le crédit accordé par la banque

Pour plus d'information :

http://www.oseo.fr/entrepreneurs_porteurs_de_projets/exporter/l_offre_oseo/garantie_developpement_a_l_international_1

7/ LES AIDES EUROPEENNES A LA PROSPECTION

Objectif du dispositif

Renforcer la présence des produits agricoles et agroalimentaires européens sur les marchés à l'export.

Fonctionnement du dispositif

Ces programmes communautaires de promotion des exportations ne s'adressent pas aux entreprises prises individuellement mais regroupées.

Ils doivent être multi pays et multi produits et conformes aux règlements communautaires suivants :

- [Règlement Conseil pour la Promotion des produits agricoles dans l'UE](#)
- [Règlement Conseil pour la Promotion des produits agricoles dans les Pays Tiers](#)

Les entreprises doivent être représentées par une organisation représentative dans leur pays.

En France, l'Office Nationale des Grandes Cultures est l'organisme payeur compétent en charge de la gestion de ces programmes en France.

A qui s'adresse-t-il ?

Ces programmes ne s'adressent qu'aux PME, au sens communautaire du terme.

Comment en bénéficier ?

Il faut prendre contact avec les organismes représentant en France (organismes de promotion en région, etc.).

L'ANIA est coordinateur pour la France du programme « L'[ANIA et le plan gourmet](#) »

Quels sont les pays visés par le dispositif ?

L'Union européenne et les pays tiers sont couverts par deux programmes différents.

Quelles sont les dépenses éligibles ?

Toutes dépenses liées à la prospection et à la promotion des produits européens :

- participation à des salons étrangers, à des mini-salons
- opération de communication (rencontre presse, ...) et de dégustation, etc...

Quel est le montant de l'aide ?

Les dépenses planifiées sont prises en charge à hauteur de 70 à 75% par l'Etat membre et la Communauté, selon le schéma ci-joint.

- Budget UE : 50%
- Budget national : 20 à 25% (au choix des Etats membres)

Pour les entreprises participantes, le financement restant à leur charge est donc de 25 à 30%

Qui contacter ?

Pour des informations sur ces programmes, contacter le bureau des Echanges et de la Promotion au sein de la DGPEI du Ministère de l'Agriculture :

Contact : 01 49 55 49 55