

AIDES AU RECRUTEMENT DE PERSONNEL EXPORT

Sommaire

- 1/ ASSURANCE PROSPECTION
- 2/ NOUVEAU CONTRAT EMPLOI EXPORT
- 3/ VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (VIE)
- 4/ AIDES REGIONALES AU RECRUTEMENT EXPORT
- 5/ AIDE D'OSEO : RECRUTEMENT DE PERSONNEL R&D

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 relatifs aux dépenses de personnel liées à l'activité export dans la zone garantie, tels que :

- déplacements et **frais de séjour à l'étranger** des salariés de l'entreprise
- **salaires** de ces salariés pendant la durée de leurs déplacements
- frais de création d'un service export et frais de personnel export
- frais fixes d'agents locaux à l'étranger
- frais de fonctionnement d'un bureau ou d'une filiale commerciale

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/ NOUVEAU CONTRAT EMPLOI EXPORT:

Objectif du dispositif

Fournir aux entreprises la possibilité de faire appel à un contrat de travail plus souple, adapté aux incertitudes de l'activité export, pour leur recrutement de personnel en charge de l'export.

Ce nouveau dispositif, calqué sur le contrat de chantier existant pour le secteur du BTP, figure à l'article 62 de la loi de programmation sur la cohésion sociale (loi n°2005-32 du 18 janvier 2005).

Quelles modalités de fonctionnement ?

- **Ce dispositif autorise l'employeur à rompre le contrat de travail à durée indéterminée** (à l'issue d'une durée minimale de 6 mois) **lorsque les tâches pour lesquelles le salarié a été embauché sont terminées**, sans que cela relève d'un licenciement économique.

- L'article L 321-12-1 du code du travail renvoie aux partenaires sociaux le soin de déterminer, **par accord collectif de branche ou d'entreprises**, les licenciements qui, à la fin d'une mission, à l'exportation réalisée en majeure partie hors du territoire national, ne seront pas soumis aux dispositions sur le licenciement pour motif économique.

A qui s'adresse-t-il ?

Aux entreprises de toutes tailles et de tous secteurs.

3/ VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (VIE)

Objectif du dispositif

Favoriser le développement international des entreprises en leur proposant de bénéficier des compétences d'un jeune professionnel motivé, à un coût inférieur au coût d'un cadre expatrié.

A qui s'adresse-t-il ?

Aux entreprises françaises **de toutes tailles et de tous secteurs**

Quels sont les pays visés par le dispositif ?

L'ensemble des pays du monde

Quelles modalités de fonctionnement

Cette procédure permet à toute entreprise française de se doter des compétences d'un **jeune âgé de 18 à 28 ans, français** ou ressortissant de l'Espace Economique Européen, pour une **durée de 6 à 24 mois**, pour réaliser **une mission professionnelle contribuant à son développement à l'international**.

- Une prolongation de la durée initiale est possible dans la limite de 24 mois.
- Le VIE peut mener des actions de prospection ou de suivi des marchés sur plusieurs pays d'une zone géographique (8 au maximum).
- L'entreprise peut également former le VIE pendant 165 jours par an en France.
- La mission du VIE est accomplie auprès d'une structure d'accueil à l'étranger située dans le pays d'affectation, qui assure l'encadrement du Volontaire au plan matériel et professionnel.
- Pour les entreprises ne possédant pas d'implantation à l'étranger, il est possible dans certains cas :
 - o de faire appel à des structures d'accueil agréées par UBIFRANCE ou définies à l'aide de Partenariat France.
 - o De solliciter la filiale d'un grand groupe pour héberger un VIE (portage).
- Les PME peuvent obtenir l'affectation, dans un même pays, de VIE à temps et à coûts partagés entre plusieurs entreprises.
- Il n'y a aucun lien contractuel entre le VIE et l'entreprise. Le VIE n'est pas comptabilisé dans les effectifs de l'entreprise. Le contrat est entre l'entreprise et UBIFRANCE et entre le VIE et UBIFRANCE.

Comment en bénéficier ?

La procédure VIE, placée sous la tutelle du Ministre Délégué au Commerce Extérieur, est gérée par **UBIFRANCE**.

L'entreprise doit demander un agrément auprès d'UBIFRANCE, valable 5 ans et effectuer une demande d'affectation pour chaque VIE.

Qui contacter ?

UBIFRANCE : 0810 659 659

Pour tout savoir sur la procédure VIE : infoVIE@ubifrance.fr

4/AIDES REGIONALES AU RECRUTEMENT EXPORT

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

- ARIMEX

Objectif du dispositif

Cette procédure est destinée aux entreprises qui souhaitent s'implanter sur des marchés à fort potentiel, situés **hors de l'Union européenne**, en y développant **une présence commerciale permanente** (bureaux de réception, succursales, filiales), fonctionnant sous le contrôle direct de l'entreprise française.

A qui s'adresse-t-il ?

Pour être éligible la **PME candidate** doit :

- Etre de droit français et avoir un effectif total inférieur à **250 salariés**
- Avoir un **bilan annuel n'excédant pas 27M€** et réaliser un chiffre d'affaire annuel n'excédant pas **40M€**
- Ne pas être contrôlée à plus de 25% par une entreprise ou un groupe d'entreprises employant lui-même plus de 250 personnes

Comment en bénéficier ?

- Justifier d'au moins **trois années d'activité**
- Détenir des fonds propres au moins équivalents au montant de l'aide sollicitée et être à jour de ses obligations fiscales et sociales
- Avoir une pré étude d'implantation

Quels sont les pays visés par le dispositif ?

Les pays hors de l'Union européenne

Quelles sont les dépenses éligibles ?

- Les frais d'établissements (statuts, enregistrements, y compris le recours aux conseils juridiques, comptables et fiscaux)
- Les dépenses de personnel commercial de la structure à l'étranger
- Location de bureaux et dépenses publi-promotionnelles
- Achat d'équipements (mobilier et matériel de bureaux dans la limite de 30% de leur valeur d'achat).

Quel est le montant de l'aide ?

- subvention plafonnée à **50 000€**
- dans la limite de **50%** des dépenses annuelles (en phase de démarrage).

Qui contacter ?

- Il s'agit d'une subvention du Conseil Régional <http://www.iledefrance.fr/> .
- La gestion en est confiée à la Direction Régionale du Commerce Extérieur (www.missioneco.org/iledefrance)

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

4/AIDES REGIONALES AU RECRUTEMENT EXPORT (suite)

- **AREX emploi**
A titre d'exemple : l'île de France

Objectif du dispositif

Il s'agit d'une subvention du Conseil Régional pour la création ou le renforcement d'un service export devant s'accompagner du **recrutement d'un cadre spécialisé**.

Quelles sont les dépenses éligibles ?

L'embauche d'un salarié à temps plein avec un contrat de travail à durée indéterminée.

Quel est le montant de l'aide ?

- Subvention plafonnée à 35 000 €
- Calculé sur la base de **50% du coût du salaire plus les charges sociales patronales de la première année d'embauche** du cadre et, le cas échéant, d'un(e) assistant(e)

A qui s'adresse-t-il ?

Pour être éligible, la **PME candidate** doit :

- o Etre de droit français
- o Avoir un **bilan annuel n'excédant pas 27M€** et réaliser un chiffre d'affaire annuel n'excédant pas **40M€**
- o Avoir un effectif total inférieur à **250 salariés**
- o Ne pas être contrôlée à plus de 25% par une entreprise ou un groupe d'entreprises employant lui-même plus de 250 personnes

Comment en bénéficier ?

L'AREX emploi ne s'adresse qu'aux entreprises pouvant présenter au moins **deux liasses fiscales**.

Qui contacter ?

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

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

5/AIDE D'OSEO : RECRUTEMENT DE PERSONNEL R&D

L'export nécessite dans la grande majorité des cas une adaptation des produits aux exigences des marchés ciblés. La présence d'une cellule de R&D au sein de l'entreprise est alors essentielle pour répondre à ces besoins spécifiques.

Objectif du dispositif

- Aider les entreprises à créer ou renforcer une cellule de R&D au sein de leur entreprise.
- Permettre aux entreprises de travailler en collaboration avec un laboratoire, un organisme de formation, un centre technique.

Quelles sont les dépenses éligibles ?

- Le recrutement d'un salarié affecté à des tâches de recherche et développement (quelque soit la nature du contrat CDD ou CDI),
- Le recrutement doit correspondre à une création effective de poste R&D
- Cumul impossible avec une autre aide individuelle à l'emploi pour la même personne

Quel est le montant de l'aide ?

- Subvention variant entre **13 000 et 30 000 €** en fonction du diplôme.
- Calculé sur la base de **50% du coût du salaire plus les charges sociales patronales de la première année d'embauche** du cadre, y compris les dépenses de formation spécifiques.

Comment en bénéficier ?

L'entreprise doit être une PME de moins de 2000 salariés, indépendante d'un groupe de plus de 2000 personnes.

L'entreprise doit déposer une demande de financement de préférence avant le recrutement et au plus tard pendant la 1^{ère} période d'essai.

Qui contacter ?

- Contacter OSEO ANVAR dans votre région.
http://www.oseo.fr/layout/set/print/tous_nos_services/les_services_en_ligne/contacter_un_conseiller/oseo_anvar_en_region

- Pour en savoir plus :
www.oseo.fr/layout/set/print/content/view/full/9363