

L'équipe Rhône-Alpes de l'export
et l'international devient plus simple

GUIDE

DES FINANCEMENTS À L'INTERNATIONAL



L'équipe Rhône-Alpes de l'export a été créée en 2011 avec pour objectif de simplifier et de faciliter l'approche des marchés étrangers aux entreprises rhônalpines par une offre formalisée et lisible de leurs produits et services export. Elle est représentée par l'ensemble des structures issues de l'écosystème régionale : la Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE), la Région Rhône-Alpes, la CCI Rhône-Alpes, Business France, le Comité régional des CCEF, COFACE, BPI France, le MEDEF Rhône-Alpes, la CGPME Rhône-Alpes, l'OSCI, la CRMA Rhône-Alpes.

L'équipe Rhône-Alpes de l'export met en œuvre le PRIE en région Rhône-Alpes.

L'une des principales mesures adoptées par l'équipe Rhône-Alpes de l'export a pour objectif de faciliter l'accès aux financements internationaux pour les entreprises. Un groupe de travail composé de l'Etat, la Région, la CCIR, Business France, BPI France et COFACE, a été constitué en vue d'élaborer un plan d'action.

Ce guide vise à présenter les principaux financements et appuis mis à disposition des entreprises de Rhône-Alpes pour leur développement à l'international et permettra d'identifier les bons interlocuteurs au bon moment.

Cet ouvrage, fruit d'un travail collaboratif, illustre la volonté des acteurs de l'international en Rhône-Alpes de travailler ensemble pour accompagner efficacement le développement des entreprises de la région.

Bonne lecture.

L'équipe Rhône-Alpes de l'export

Pensé pour être un outil pratique et synthétique à destination des entreprises et des acteurs économiques, cet ouvrage comporte deux parties principales : des fiches présentant chaque financement export disponible et une section carnet d'adresses présentant les organismes et contacts associés.

Les aides et les organismes sont présentés par ordre alphabétique dans chaque partie du guide. L'une des originalités de ce guide est de proposer un sommaire «projet» permettant aux entreprises d'identifier le ou les financements disponibles selon l'état d'avancement de leur projet export (S'informer / Se former / Prospector / Exporter / Recruter / S'implanter). Chaque étape est identifiée par un code couleur que l'on retrouve dans les fiches aides.

Les différents types d'aides

Les aides export existent sous forme de prêts, de garanties, de subventions, de mesures fiscales. La nature du soutien présenté est indiquée sur chacune des fiches à côté du repère alphabétique. Concernant la mention « soutien indirect », elle indique que l'aide concernée ne fait pas l'objet d'une demande de financement en propre par l'entreprise. L'entreprise peut bénéficier d'un appui (séminaire, formation, accompagnement par un consultant, mission collective, service de presse, hébergement professionnel à l'étranger, formule RH etc.) dont le tarif tient compte d'un soutien public.

PME

Une majorité des aides présentées dans ce guide cible en particulier les Petites et Moyennes Entreprises, voici la définition de cette catégorie :

- ▶ effectif 250 personnes maximum
- ▶ CA < 50 M€ ou total bilan < 43 M€
- ▶ capital détenu au max. à 25 % par une entreprise non PME.

Toutes les prestations de services en France et à l'étranger, publiques et privées, peuvent être éligibles aux dispositifs présentés dans ce guide.

Le programme Rhône-Alpes des missions collectives

Outre ce guide des financements internationaux, L'équipe Rhône-Alpes de l'export vous propose des missions d'affaires à l'étranger.

Pour télécharger le programme, connectez-vous sur

www.rhonealpes.fr

www.rhone-alpes.cci.fr

Sommaire

S'informer / se former

- ▶ **Programme Go Export** - Chambre de Commerce et d'Industrie de Région, Chambres de Commerce et d'Industrie et Chambre des Métiers de l'Artisanat Rhône-Alpes p. 33

Prospecter

- ▶ **Aide à la faisabilité au Partenariat Technologique (APT)** - BPIFRANCE p. 6
- ▶ **Assurance Prospection** - COFACE p. 11
- ▶ **Assurance Prospection Premiers Pas (A3P)** - COFACE p. 12
- ▶ **Avance Prospection** - COFACE p. 13
- ▶ **«Dispositif Parrainage»** - CCE p. 18
- ▶ **Gamme « Communication »** - Business France p. 21
- ▶ **Garantie des Engagements Bancaires** - BPIFRANCE p. 23
- ▶ **Label France** - Business France p. 28
- ▶ **Plans de Développement International (PDI) des Clusters et des Pôles de Compétitivité** - Région Rhône-Alpes p. 29
- ▶ **Prêt Croissance International** - BPIFRANCE p. 31
- ▶ **Programme France Export** - Business France p. 32
- ▶ **Programme Industriel France-Québec** - Business France p. 34
- ▶ **Promotion Collective à l'Etranger** - Région Rhône-Alpes p. 35

Exporter

- ▶ **Assurance Change Contrat** - COFACE p. 7
- ▶ **Assurance Change Négociation** - COFACE p. 8
- ▶ **Assurance-crédit** - COFACE p. 9
- ▶ **Assurance Prospection** - COFACE p. 11
- ▶ **Avance + Export** - BPIFRANCE p. 14
- ▶ **Crédit Acheteur** - BPIFRANCE p. 16
- ▶ **Rachat de Crédit Fournisseur** - BPIFRANCE p. 17
- ▶ **«Dispositif Parrainage»** - CCE p. 18
- ▶ **Garantie des Cautions** - COFACE p. 22

- ▶ **Garantie des Engagements Bancaires** - BPIFRANCE p. 23
- ▶ **Garantie des Préfinancements** - COFACE p. 24
- ▶ **L'aide projet de la DGTrésor : FASEP** - DGT/DIRECCTE p. 20
- ▶ **L'aide projet de la DGTrésor : le prêt du Trésor** - DGT/DIRECCTE p. 30

Recruter

- ▶ **Assurance Prospection** - COFACE p. 11
- ▶ **Crédit d'Impôt pour Dépenses de Prospection Commerciale** - Trésor public /DIRECCTE p. 15
- ▶ **«Dispositif Parrainage»** - CCE p. 18
- ▶ **Exonération de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours à l'étranger** - Trésor public /DIRECCTE p. 19
- ▶ **Garantie des Engagements Bancaires** - BPIFRANCE p. 23
- ▶ **Idéclic International** - Région Rhône-Alpes p. 27
- ▶ **Prêt Croissance International** - BPIFRANCE p. 31
- ▶ **Volontariat International en Entreprise (V.I.E)** - Business France p. 37

S'implanter

- ▶ **Assurance Investissements** - COFACE p. 10
- ▶ **Assurance Prospection** - COFACE p. 11
- ▶ **«Dispositif Parrainage»** - CCE p. 18
- ▶ **Garantie des Engagements Bancaires** - BPIFRANCE p. 23
- ▶ **Garantie de Projets à l'International** - BPIFRANCE p. 25
- ▶ **Prêt Croissance International** - BPIFRANCE p. 31

- ▶ **Hub du financement (HubFi)** p. 26

- ▶ **Carnet d'adresses** p. 38

AIDE À LA FAISABILITÉ AU PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE (APT)

Objectif

Accompagner la préparation du partenariat et faciliter la participation des PME à des projets collaboratifs nationaux ou transnationaux.

Dépenses éligibles

Études de faisabilité stratégique et des conditions de réussite du partenariat, recherche de partenaires, préparation des réponses aux appels à projets, des accords et des candidatures, assistance et conseil juridique.

Modalités d'intervention

Participation au financement du projet de partenariat principalement sous forme de subvention plafonnée à 50 000 euros.

Bénéficiaires

Entreprises, exceptionnellement organismes professionnels ou de recherche jusqu'à 2000 personnes.

Zones éligibles : Ensemble des pays, contractualisation de la relation au cas par cas.

Mode d'emploi

Les entreprises s'adressent directement à la délégation Bpifrance.

ASSURANCE CHANGE CONTRAT

Objectif

Neutraliser le risque de change lié à la signature d'un contrat commercial en devise.

Garantie octroyée

Transactions d'un montant égal ou inférieur à 15 M€.

Cours à terme garanti : déterminé en fonction du cours au comptant de la devise au jour de la fixation du cours garanti, de la durée nécessaire pour l'obtention de l'entrée en vigueur du contrat (durée de validité) et de l'échéancier contractuel des paiements.

Couverture de 100% de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti.

Devises garanties : Dollar US, Livre sterling, Franc suisse, (au cas par cas).

Bénéficiaires

Entreprises françaises concluant un contrat d'exportation en devises (hors opérations de négoce international), sans concurrence avérée et n'ayant pas accès au marché à terme.

Mode d'emploi

Prime en fonction de la devise garantie et de la durée de validité (6, 9 ou 12 mois) et payable en totalité dès la fixation du cours garanti. Nous consulter.

ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION

Objectif

Neutraliser le risque de change lié à la remise d'une offre en devise à un acheteur étranger.

Garantie octroyée

Opérations en Dollar US : montants jusqu'à 120 M€ ; en Yen ou Livre sterling : montants jusqu'à 60 M€ et autres devises au cas par cas.

Cours à terme garanti : déterminé en fonction du cours au comptant de la devise au jour de la fixation du cours garanti, et en fonction de la durée de négociation et du point moyen des dépenses.

Couverture de 100% de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti.

Devises garanties :

Dollar US, 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, Rand sud-africain, Zloty polonais, Forint hongrois, Couronne tchèque.

Bénéficiaires

Entreprises françaises ayant une concurrence avérée sur des opérations d'exportation ponctuelles (hors opérations de négoce international).

Mode d'emploi

Prime en fonction de la devise garantie et de la durée de négociation : facturée dès la fixation du cours garanti et remboursable partiellement en cas d'échec des négociations et décote intégrée au cours garanti.

Possibilité de souscrire une version avec intéressement (Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong) avec un taux d'intéressement de 50% ou 70% qui doit être choisi dès la souscription de la garantie et exercé au plus tard à la conclusion du contrat commercial (taux appliqué à la différence entre le cours comptant initial et le cours comptant le jour de la révision).

www.coface.fr/assurance_change

ASSURANCE CRÉDIT

Objectif

Garantir la réalisation et le paiement des contrats d'exportation durant leur exécution et/ou le non remboursement du crédit consenti à un acheteur.

Garantie octroyée

Garantie des contrats commerciaux (biens ou ensemble industriels payables au comptant ou à crédit, 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 tous contrats de concession d'un droit d'usage payable au comptant : brevets, marques, licences, franchises, droits d'auteurs, etc...).

Garantie de prestations de services (contrats de prestations de services payables au comptant sur situations : ingénierie, études, assistance technique, etc...).

Garantie de cautions (en cas d'appel abusif ou de sinistre politique).

Bénéficiaires

Entreprises françaises exportatrices et leurs banquiers dans le cadre d'exportations de biens d'équipement ou de services, présentant des durées d'exécution longues et/ou assorties de crédit de deux ans ou plus.

ASSURANCE INVESTISSEMENTS

Objectif

Favoriser les investissements français à l'étranger en les protégeant contre les risques politiques.

Garantie octroyée

Atteinte à la propriété (impossibilité d'exercer les droits attachés à l'investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, empêchement de fonctionner) et non recouvrement (non-paiement et/ou non transfert des sommes dues à l'investisseur).

Cause(s) : Au choix : actes volontaires des autorités du pays étranger (nationalisation, expropriation ou mesures ayant un effet équivalent, moratoire général et modification de la législation locale relative aux investissements étrangers), violence politique (guerre, révolution ou émeute dans le pays étranger), non transfert (événements politiques/économiques ou mesures législatives/administratives prises hors de France empêchant ou retardant le transfert).

Bénéficiaires

Toutes les sociétés de droit français réalisant un investissement durable (3 à 20 ans) à l'étranger dans une société nouvelle ou déjà existante et les banques françaises qui les accompagnent.

Mode d'emploi

Accord bilatéral de protection des investissements entre la France et le pays d'accueil.

Assiette de la garantie : apport en capital, prêt d'actionnaire, caution pour leur montant ; prêt (principal et intérêts dans la limite de 70% du principal) ; revenus réinvestis (100 % du montant initial) ou rapatriés (20% du montant initial).

Deux périodes successives de garantie : réalisation (libération des apports) et amortissement (après libération des apports).

Quotité garantie de 95% maximum

Couverture irrévocable et à taux fixe sur toute la durée de la garantie, quelle que soit l'évolution du pays d'accueil mais résiliation possible de la garantie par l'assuré sans dédit.

Prime payée annuellement : le taux est fonction des pays, des faits générateurs de sinistre et caractéristique de l'investissement.

www.coface.fr/assurance_investissement

ASSURANCE PROSPECTION

Objectif

Accompagner les entreprises dans leurs démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge une partie des frais engagés non amortis par un niveau suffisant de ventes sur le pays ou la zone géographique couverts. **Double intérêt : assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial et soutien de trésorerie.**

Dépenses financées

Toutes les dépenses de prospection non récurrentes dans le cadre d'un budget agréé par COFACE (cf. glossaire des dépenses téléchargeable sur internet).

Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le CA est égal ou inférieur à 500 M€.

Mode d'emploi

Contrat comportant deux périodes successives : la période de garantie de 1 à 4 ans au cours de laquelle l'entreprise effectue ses actions de prospection et perçoit à la fin de chaque exercice annuel une indemnité provisionnelle si les dépenses ne sont pas rentabilisées par les recettes (allègement de la charge financière) et la période d'amortissement s'étale de 2 à 6 ans au cours de laquelle l'entreprise rembourse tout ou partie des indemnités versées en fonction de ses recettes (garantie contre le risque d'échec commercial). Les recettes sont prises en compte à hauteur d'un taux d'amortissement (7% sur les ventes de produits, 14% sur les prestations de services et 30% sur les royalties, redevances ...)

Quotité garantie de 65% .

PROSPECTER

EXPORTER

RECRUTER

S'IMPLANTER

www.coface.fr/assurance_prospection

ASSURANCE PROSPECTION PREMIERS PAS (A3P)

Objectif

Accompagner les TPE et PME dans leurs premières démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge une partie des frais engagés non amortis par un niveau suffisant de ventes à l'export.

Dépenses financées

Dépenses de prospection non récurrentes, sans agrément préalable :

- ▶ déplacements, frais de voyage, frais de séjours (forfait 200€ par jour et par personne) et salaires des salariés ou des représentants légaux ;
- ▶ frais de publicité et de démonstration, y compris envoi d'échantillons ;
- ▶ frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion dans la limite de 10 000€ (études de marchés, conseils juridiques, interprétariat, traduction) ;
- ▶ site internet ;
- ▶ participation à une manifestation commerciale acceptée par Coface (liste indicative www.coface.fr / garanties publiques) ;
- ▶ adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés ;
- ▶ frais fixes d'agents à l'étranger ;
- ▶ frais liés à la venue en France d'agents ou de clients étrangers.

Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (hors négoce international) ayant au minimum un bilan et dont le CA à l'exportation est = ou < 200 000€ ou représente moins de 10% du CA global.

Mode d'emploi

Budget forfaitaire garanti : 10% du CA global, dans la limite de 30K€,

Quotité garantie : 65%,

Taux d'amortissement : 10% Durée de la garantie : 3 ans,

Prime de 4% des dépenses prises en compte.

2 périodes successives :

- ▶ versement de l'indemnité : l'entreprise en détermine le moment en adressant à Coface le relevé de dépenses afin de procéder à la liquidation de la garantie, quand elle le souhaite, dans les 12 mois après la prise d'effet du contrat de garantie. L'indemnité est versée dans les 15 jours.
- ▶ remboursement de l'indemnité : à l'issue du 3ème exercice fiscal (année N+2), calculé sur le cumul des CA export en N, N1 et N2.

Une entreprise peut demander deux A3P successives sur des années différentes. Au-delà, l'entreprise peut bénéficier de l'assurance prospection « classique ».

www.coface.fr/assurance_prospection

AVANCE PROSPECTION

Objectif

Apporter un complément à l'assurance prospection afin de permettre aux entreprises de faire financer par leur banque, les dépenses couvertes dans le cadre d'un contrat d'assurance prospection.

Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le CA est compris entre 1,5 M€ et 500 M€ et banques françaises ou filiales de banques étrangères, installées en France.

Mode d'emploi

Garantie portant sur un financement annuel, adossé au montant du budget garanti au titre de l'assurance prospection délivrée à l'entreprise. Son renouvellement est possible en cas de poursuite de la période de garantie du contrat d'assurance prospection.

Quotité garantie de 100% si le budget annuel garanti est inférieur ou égal à 100 000€ et 80% au-delà de ce montant.

Prime payable par la banque (aucun surcoût pour l'entreprise).

La banque signataire d'une convention de partenariat avec COFACE ainsi que d'une police cadre peut, soit déposer une demande de garantie assurance prospection en ligne au nom et pour le compte de l'entreprise, soit adresser par télécopie dans les 20 jours du dépôt de la demande d'assurance prospection de l'entreprise, une demande d'agrément de financement assurance prospection.

AVANCE + EXPORT

Objectif

Avances de trésorerie dans l'attente du règlement des factures export libellées et payées en euros.

Bénéficiaires

PME et ETI exportatrices

Dépenses financées

Créances nées à l'exportation y compris les marchés industriels ou de travaux préalablement cédées et domiciliées sur le compte Bpifrance, la garantie principale du crédit étant constituée par la dite cession des créances.

Caractéristiques du produit

Autorisation de crédit confirmée établie en fonction du volume et des délais de règlement des créances à financer, sous réserve que celles-ci entrent dans le périmètre de la police d'assurance-crédit souscrite par Bpifrance.

Durée de l'autorisation :

Généralement sur 1 an.

Quotité de financement :

Jusqu'à 100 % du portefeuille des créances cédées et non encore réglées avec la constitution d'un gage espèces. Les avances de Bpifrance sont versées sur le ou les comptes bancaires de l'entreprise.

L'entreprise gère en ligne en temps réel sa trésorerie.

Mode d'emploi

Contactez la délégation Bpifrance de votre territoire sur www.bpifrance.fr



CRÉDIT D'IMPÔT POUR DEPENSES DE PROSPECTION COMMERCIALE

Objectif

Inciter les PME à prospecter les marchés extérieurs et à recruter du personnel dédié à l'export

Dépenses financées

50 % de certaines dépenses de prospection visant à exporter des services, des biens et des marchandises et réalisées dans les 24 mois qui suivent le recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou le recours à un VIE (plafond de 40 000€ pour une PME ou 80 000€ pour les associations et GIE).

- ▶ indemnités mensuelles et prestations versées au VIE,
- ▶ frais et indemnités de déplacement et d'hébergement,
- ▶ dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients,
- ▶ dépenses de participation à des salons et foires-expositions,
- ▶ dépenses de publicité et de communication,
- ▶ dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international.

Bénéficiaires

- ▶ PME dont le capital est libéré et détenu à 75% au moins par des personnes physiques ou une société répondant aux mêmes critères,
- ▶ Associations soumises à l'impôt sur les sociétés et GIE, qui ont pour membres des PME,
- ▶ Sociétés des professions libérales ou sociétés de participations financières de professions libérales.

Mode d'emploi

Déclaration 2079-P-SD à joindre à la déclaration IS.

Le crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une seule fois.

Informations auprès de la DIRECCTE.

www.impot.gouv.fr

CREDIT ACHETEUR

Nouveauté
2015

Objectif

Acquisition par un acheteur étranger de biens d'équipement ou de prestations de services auprès d'un exportateur français, PME ou ETI.

Description

L'assiette porte sur les biens et services objet du contrat commercial. En outre, peut entrer dans l'assiette du financement la prime d'assurance de Coface DGP (Coface agissant pour le compte de l'Etat français).

Bénéficiaires

Entité implantée dans un pays étranger ouvert à la police d'assurance - crédit COFACE DGP : Etat, organismes publics ou parapublics collectivités locales, banques ou entreprises étrangères, créées depuis plus de 3 ans, saines et autorisées à emprunter en Euros auprès d'un créancier français.

Quotité

85% maximum de la part non réalisée localement (ou part rapatriable ou part exportée) du contrat commercial. Le contrat doit prévoir le paiement au comptant d'un acompte d'au moins 15% .

Montant

Minimum 5 M€, maximum 25 M€ en prêteur seul (et 75 ME part Bpifrance en cofinancement).

Devise

Euros uniquement

Durée

Elle se décompose en deux périodes :

- ▶ Une période préalable, ou de tirage qui dure, en général, deux ans au plus
- ▶ Une période de remboursement de 3 à 12 ans (en fonction de l'équipement financé et du pays) à compter de la livraison ou de la réception provisoire, en échéances semestrielles à terme échu, constantes en capital.

Mode d'emploi :

Les entreprises s'adressent directement à la délégation Bpifrance : www.bpifrance.fr

Nouveauté
2015

RACHAT DE CREDIT FOURNISSEUR

Objectif

Acquisition par un acheteur étranger de biens d'équipement ou de prestations de services auprès d'un exportateur français, PME ou ETI.

Bénéficiaires

Convention de rachat du crédit accordé par l'exportateur français à son client étranger, que ce dernier soit un Etat, un organisme public ou parapublic, une collectivité locale, une banque ou une entreprise créé depuis plus de 3 ans, sain, autorisé à emprunter en Euros auprès d'un créancier français et implanté dans un pays étranger ouvert à la police d'assurance - crédit COFACE DGP.

Description

L'assiette porte sur les biens ou services objet du contrat commercial. En outre, peut entrer dans l'assiette du financement, la prime d'assurance de Coface DGP.

La convention de crédit est rachetée par Bpifrance qui règle comptant l'exportateur français en une seule fois, à la livraison ou à la réception des biens financés.

Montant

Minimum 1 M, maximum 25 M - Euros uniquement.

Durée

De 3 à 7 ans, à compter de la livraison, en fonction des matériels financés.

Amortissement

Echéances semestrielles à terme échu, constantes en capital.

Mode d'emploi

Les entreprises s'adressent directement à la délégation Bpifrance : www.bpifrance.fr



« DISPOSITIF PARRAINAGE » DES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR

Objectif

Disposer d'un accompagnement sur mesure, bénévole, par un chef d'entreprise ou cadre dirigeant praticien de l'international.

Aider l'entreprise à définir ses objectifs et ses plans d'actions.

Identifier et utiliser au mieux les soutiens existants et les aides à l'exportation.

S'appuyer sur le réseau de 4 300 CCEF en France et à l'étranger (plus de 120 pays).

Une action qui s'inscrit dans la durée : le suivi du Parrain CCEF peut se faire depuis la prise en charge du parrainage jusqu'à l'aboutissement du projet à l'international.

Bénéficiaires

Toute entreprise ayant un projet de développement à l'export structuré.

Tous secteurs d'activités.

Toutes zones géographiques.

Mode d'emploi

Le parrainage s'appuie sur :

- ▶ Le dialogue
- ▶ Une relation privilégiée basée sur la confiance & la confidentialité
- ▶ Le partage de l'expérience de terrain : l'approche opérationnelle
- ▶ Le relationnel

Le parrainage peut se décliner en 3 phases :

- ▶ Information
- ▶ Prise de contact et définition de l'accompagnement
- ▶ Suivi de l'opérationnel



EXONERATION DE L'IMPÔT SUR LE REVENU A PARTIR DE 120 JOURS A L'ÉTRANGER (ARTICLE 81A DU CGI)

Objectif

Inciter les salariés à la mobilité pour prospecter à l'étranger.

Dépenses financées

Exonération d'impôt sur la part de salaire correspondant au temps passé à l'étranger.

Bénéficiaires

Personnes fiscalement domiciliées en France, salariées d'un employeur établi en France, justifiant d'une activité à l'étranger d'une durée supérieure à 120 jours au cours d'une période de 12 mois consécutifs afin de développer l'activité d'exportation de l'entreprise.

Mode d'emploi

L'employeur mentionne sur la déclaration annuelle des salaires, le montant des salaires soumis à l'impôt sur le revenu et le montant de ceux qui en sont exonérés.

Informations auprès de la DIRECCTE.



L'AIDE-PROJET DE LA DGTRÉSOR : LE FASEP (FONDS D'ETUDE ET D'AIDE AU SECTEUR PRIVÉ)

Objectif

Participer au financement, sous forme de dons, de projets de développement (accent sur le développement durable) dont la réalisation fait appel à l'expertise et au savoir-faire des entreprises françaises.

Dépenses financées

FASEP-Etudes : études de faisabilité ou assistance technique pour des projets d'infrastructures ou des secteurs d'investissement prioritaires : transports de masse, environnement, énergie, santé, télécommunications, agro-industrie et irrigation. Les prestations réalisées par des experts français (ingénieries, bureaux d'études...) doivent représenter au moins 85% du don.

FASEP-Innovation verte : projets pilotes de technologies vertes et innovantes dans l'objectif de démontrer aux décideurs locaux l'efficacité et l'adéquation de la technologie pour répondre à leurs besoins prioritaires de développement. Prestations réalisées par des entreprises françaises, la technologie devant être française.

Bénéficiaires

Entités publiques (gouvernement central, provincial, municipalité, agence technique...) de pays en développement et en transition au potentiel de marché élevé (carte sur le site internet).

Mode d'emploi

Les demandes sont instruites par la DGTrésor puis examinées par un comité interministériel.

Contactez le plus en amont possible les responsables sectoriels du bureau Aide-projet (DGTrésor) et les Services Economiques des pays concernés.

Informations auprès de la DIRECCTE



GAMME « COMMUNICATION »

Objectif

Outils de relations presse, de promotion commerciale et d'e-business pour gagner en visibilité / notoriété et atteindre les décideurs étrangers.

Dépenses financées / actions soutenues

- ▶ communiqué de presse,
- ▶ dossier de presse,
- ▶ conférence de presse,
- ▶ invitation de journalistes en France / Organisation de RDV avec des journalistes sur salons professionnels / Petits-déjeuners de presse,
- ▶ opérations Networking
- ▶ conseil média,
- ▶ kit de présentation export,
- ▶ catalogue de promotion,
- ▶ vitrine commerciale sur le site businessfrance.com : portail officiel des exportateurs français à l'étranger.

Bénéficiaires

Toutes les entreprises françaises

Mode d'emploi

Prestations très efficaces si le pays (ou la zone de diffusion) est bien ciblé, que le message est clair et pertinent et si l'entreprise se donne les moyens de suivre efficacement les éventuelles retombées.

Point de contact référent selon le secteur d'activité de l'entreprise :

Agrotech : Julie Antozzi
01 40 73 38 92
julie.antozzi@businessfrance.fr

Mode-Habitat-Santé : Christine Mosnier
01 40 73 32 26
christine.mosnier@businessfrance.fr

**Nouvelles Technologies-Innovation-Services :
Véronique Marfaing**
01 40 73 35 01
veronique.marfaing@businessfrance.fr

**Infrastructures-Transports-Industries :
Laurence Chebath**
01 40 73 35 18
laurence.chebath@businessfrance.fr
Tarif sur devis.

www.businessfrance.fr

GARANTIE DES CAUTIONS

Objectif

Faciliter l'émission d'engagements de caution dans le cadre de contrats export, en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur.

Garantie octroyée

Impossibilité de recouvrer, après l'appel de la caution par l'acheteur étranger quelle qu'en soit la cause, tout ou partie de la créance détenue sur l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire.

Bénéficiaires

Emetteurs de cautions (banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne, compagnies d'assurance) pour les entreprises exportatrices.

Mode d'emploi

Toutes les cautions (sauf offset) en toutes devises liées à un contrat d'exportation, sur tous pays (sauf pays interdits même au comptant par la politique d'assurance-crédit en vigueur). Les cautions émises avant le dépôt de la demande sont éligibles si elles l'ont été dans les 4 mois de ce dépôt.

Quotité garantie de 80% pour les entreprises dont le CA est inférieur ou égal à 150 M€ et 50% pour les entreprises dont le CA est supérieur à 150 M€.

Prime payable par la banque sur le montant des engagements de caution déclarés en vigueur à hauteur de la quotité garantie et selon le taux de commission retenu par l'émetteur pour chaque engagement à garantir.

L'exportateur dépose une demande d'encours à garantir pour une ou plusieurs opérations, pour laquelle COFACE accorde une enveloppe correspondant à l'encours maximal garanti, et désigne son (ses) partenaire(s) financier(s) qui signe(nt) une police cadre. Pour une exportation donnée, l'émetteur de la caution, conjointement avec l'exportateur concerné, dépose une demande en ligne auprès de COFACE.

GARANTIE DES ENGAGEMENTS BANCAIRES

Objectif

Limiter le risque des banques dans les crédits destinés à financer les investissements de développement à l'international.

Bénéficiaires

TPE/PME uniquement

Zone éligible : tous les pays

Garantie octroyée

Sur Prêts ou Crédit-Baux octroyés par une banque pour :

- ▶ développement en France de la capacité export de la PME (Investissements matériels, immobiliers, immatériels)
- ▶ croissance des besoins en fonds de roulement
- ▶ prise de participation minoritaire ou majoritaire à l'étranger
- ▶ caution apportée par une banque française à une banque étrangère pour concours CT ou MLT

Mode emploi

Quotité de garantie 60 %.

Durée : selon durée engagement bancaire.

GARANTIE DES PRÉFINANCEMENTS

Objectif

Faciliter la mise en place de crédits de préfinancement en faveur des entreprises exportatrices françaises, en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur.

Garantie octroyée

Impossibilité de recouvrer tout ou partie de la créance détenue sur l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire.

Bénéficiaires

Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne.

Mode d'emploi

Le besoin de préfinancement global nécessaire à la réalisation des contrats et/ou projets d'exportation sur les 12 mois à venir.

Crédits de préfinancement en Euro permettant de pallier à l'insuffisance d'acomptes consentis dans le cadre de la réalisation d'opérations d'exportation y compris, à certaines conditions, de contrats de sous-traitance passés par un contractant principal français ou étranger, sur tous pays (sauf pays interdits même au comptant par la politique d'assurance-crédit en vigueur ainsi que les pays sous conditions pour lesquels il convient d'interroger COFACE) et les crédits de préfinancement mis en place au plus tôt 4 mois avant le dépôt de la demande de garantie.

Quotité garantie de 80% pour les entreprises dont le CA est inférieur ou égal à 150 M€ et 50% pour les entreprises dont le CA est supérieur à 150 M€.

Prime payable par la banque pour chaque prêt garanti. La prime est calculée sur la base de chaque utilisation du crédit déclarée par la banque à hauteur de la quotité garantie.

L'exportateur dépose une demande pour une ou plusieurs opérations de préfinancement et COFACE accorde une enveloppe correspondant au découvert maximal sur chacune des opérations. Pour une opération d'exportation donnée, la banque qui monte le crédit de préfinancement dépose auprès de COFACE une demande d'agrément.

GARANTIE DE PROJETS À L'INTERNATIONAL

Objectif

Limiter le risque d'échec économique pris par les entreprises françaises qui investissent en fonds propres dans des filiales à l'étranger, détenues majoritairement.

Bénéficiaires

- ▶ Entreprises de plus de 3 ans immatriculées en France, détenues majoritairement par un actionariat Français et/ou Européen, et dont le chiffre d'affaires annuel est < 460 millions d'euros.
- ▶ SCR ou FCPR qui détiennent une participation dans la filiale étrangère d'une entreprise Française éligible au dispositif.

Garantie octroyée

Types d'engagements couverts :

Apports en fonds propres (action, obligation convertible), comptes courants (bloqués 3 ans), prêt participatif, dans une filiale à caractère industriel ou commercial détenue majoritairement (sauf dérogation Bpifrance selon la législation du pays d'accueil).

Les apports de fonds propres en nature ne sont pas éligibles au dispositif sauf achat de matériels neufs.

Zone éligible : Tous pays sauf Espace Economique Européen (27 pays de l'Union + Norvège, Islande, Liechtenstein) et la Suisse.

Sont exclus les apports qui contribuent à une délocalisation d'activité.

Caractéristiques du produit

Quotité de garantie : 50 % de l'apport en fonds propres.

Bénéficiaire de la garantie : maison mère française avec délégation possible de la garantie à une banque.

Durée de la garantie : de 3 à 7 ans, à arbitrer à la mise en place.

Mode d'emploi

Contactez directement la Délégation Bpifrance.

www.bpifrance.fr

HUB DU FINANCEMENT (HUBFI)

Objectif

Le hub du financement permet d'orienter et d'informer les chefs d'entreprises sur tous les financements existants et de les mettre en contact avec les opérateurs de financement à chaque étape de la vie des entreprises.

BESOINS



- Création
- Reprise/Transmission
- Trésorerie/Investissement
- Innovation
- International
- Croissance externe
- Entreprise de l'ESS
- Entreprise en difficulté

ETAPES



- Prospecter
- S'informer/Se former
- Exporter
- Recruter
- S'implanter

OUTILS DE FINANCEMENT

Fonds propres : mise en relation avec les investisseurs de Rhône-Alpes (Capital risque, développement, transmission)



IDÉCLIC INTERNATIONAL

Objectif

Soutenir les entreprises engagées dans un processus d'internationalisation par le recrutement d'un cadre ou l'appel à un cabinet conseil.

Dépenses financées

Subvention portant sur :

- ▶ le salaire d'un cadre export pendant un an,
- ▶ les frais d'étude et de conseil export.

Prise en charge de 50% des frais éligibles dans la limite de 30 000€.

Bénéficiaires

PME dans le secteur de l'industrie et des services à l'industrie.

L'entreprise doit :

- ▶ être implantée en Rhône-Alpes,
- ▶ avoir une assurance prospection COFACE en cours (Cf page 11)
- ▶ mettre en œuvre un projet export supérieur ou égal à 100 000€ HT,
- ▶ avoir participé à une action GO Export + mise en place dans le cadre du Plan PME ou d'un cluster/Pôle de compétitivité (voir la fiche programme GO Export (cf page 33) ou PDI (cf page 29).

Mode d'emploi

Transmettre le dossier à la Région ou à la COFACE.

Le projet doit être porteur d'un enjeu stratégique fort et marquer pour l'entreprise une évolution importante en matière d'action à l'international.

NB : L'aide ne peut pas dépasser le montant des fonds propres au moment de la demande.

La durée du projet doit être de 2 ans maximum.

www.rhonealpes.fr



LABEL FRANCE

Objectif

La procédure de labellisation, gérée par Business France, 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 compléter le Programme France Export constitué de l'ensemble des actions pilotées par Business France, les CCI, SOPEXA et ADEPTA.

Bénéficiaires

Tout organisme établi au sein de l'UE.

Indirectement toutes les PME/TPE.

Mode d'emploi

Dépôt du dossier par l'opérateur sur le site: www.businessfrance.fr au plus tard 6,5 mois avant la date de l'opération + envoi postal à Business France comportant les statuts de l'entreprise et le dernier bilan ou le compte de résultats.

Le recrutement des entreprises devra être effectué sur un périmètre d'au moins trois régions et comprenant un minimum de 30% de participants extérieurs à la région principale. Critère pays important : voir liste sur le même lien que ci-dessus.

Permet de diminuer les coûts de représentation des entreprises sur les opérations collectives.

Toute opération labellisée est inscrite au programme France lequel fédère l'ensemble des actions des partenaires publics et privés du Commerce Extérieur, soutenues par le Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

www.programme-france-export.fr

www.businessfrance.fr



PLANS DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (PDI) des Clusters et des Pôles de compétitivité

Objectif

Programme d'actions spécifiques visant à soutenir le développement international des entreprises membres de certains Clusters Rhône-Alpes ou Pôles de Compétitivité.

NB : Pour renforcer leur compétitivité, la démarche Clusters Rhône-Alpes met en réseau des entreprises et des acteurs de l'excellence d'un même secteur d'activité.

Le label « Pôle de compétitivité » est attribué par décision du Comité Interministériel d'Aménagement et de Compétitivité des Territoires (CIACT).

Dépenses financées

- ▶ Formation,
- ▶ Action collective internationale.

Bénéficiaires

Entreprises et PME membres de l'un des Clusters Rhône-Alpes ou de l'un des Pôles de compétitivité suivants (liste actualisée en juillet 2015) :

- ▶ Aérospace Cluster : aéronautique et spatial
- ▶ Rhône-Alpes Automotive Cluster (véhicules roulants) et le pôle de compétitivité
- ▶ Lyon Urban *Truck & Bus : véhicules industriels et transports
- ▶ Organics Cluster in Rhône-Alpes : produits biologiques
- ▶ Cluster Eco-Energies : énergies renouvelables

- ▶ Le Clust'R Numérique : édition de logiciels
- ▶ Cluster Imaginove : industries de l'image
- ▶ Cluster Montagne : industries de la montagne
- ▶ Sporaltec : filière du sport
- ▶ I-Care : technologies de la santé
- ▶ Cluster Lumière : filière éclairage
- ▶ Tenerdis : filière des nouvelles technologies de l'énergie
- ▶ Minalogic : numérique, micro-nano, électronique et logiciel
- ▶ LyonBiopôle : vaccin et diagnostic
- ▶ Plastipolis : matières plastiques, injection, composites et outillage
- ▶ Techtera : textiles techniques
- ▶ Viaméca : mécanique
- ▶ Axelera : chimie et sciences de l'environnement
- ▶ Indura : infrastructures durables

Mode d'emploi

Des entreprises non membres peuvent éventuellement participer aux actions inscrites dans les PDI. Prendre contact avec la Région Rhône-Alpes.

www.rhonealpes.fr



L'AIDE PROJET DE LA DGTRÉSOR : LE PRÊT DU TRÉSOR

Objectif

Prêt direct de l'Etat français, afin de financer des projets d'infrastructure ou de livraison d'équipement faisant appel à l'expertise française. Ce prêt peut être concessionnel (conditions financières très favorables dans le cadre de l'aide publique au développement) ou non (Arrangement OCDE).

Dépenses financées

Achat de biens et services fournis par des entreprises françaises. La part française doit représenter au moins 70% des contrats financés pour le prêt concessionnel et 60% pour le prêt non concessionnel.

Priorité donnée aux projets sur lesquels se présente une concurrence étrangère soutenue par un dispositif public similaire.

Pour les prêts concessionnels, les projets doivent être réputés non viables économiquement s'ils étaient financés aux conditions du marché et axés sur des secteurs d'investissement prioritaires avec un accent sur le développement durable : transport de masse, environnement, eau, déchets, énergie, santé, agro-industrie et irrigation.

Bénéficiaires

Entités publiques de certains pays : une centaine de pays au total, une trentaine étant éligibles au prêt concessionnel (cartes sur le site internet).

Mode d'emploi

Les demandes sont instruites par la DGTrésor puis examinées par un comité interministériel.

Contactez le plus en amont possible les responsables sectoriels du bureau Aide-projet (DGTrésor) et les Services Economiques des pays concernés.

Informations auprès de la DIRECCTE



PRÊT CROISSANCE INTERNATIONAL

Objectif

Financer les dépenses d'investissement, de prospection de marchés à l'export, d'implantation à l'étranger (bureau, filiale) ainsi que les opérations de croissance externe.

Bénéficiaires

PME et ETI de plus de 3 ans d'âge, innovantes ou non, de tous secteurs d'activité.

Dépenses financées

- ▶ investissements immatériels : frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, dépenses de prospection, participation foires et salons, recrutement/formation équipe commerciale export, dépenses de communication, frais d'échantillonnage, frais de transferts de matériels, VIE, frais de voyage etc...
- ▶ investissements à faible valeur de gage (prototypes, matériel informatique, etc...),
- ▶ augmentation des besoins en fond de roulement générés par le projet de développement.
- ▶ Croissance externe à l'étranger ou JV y compris Union Européenne, en association le cas échéant avec des partenaires financiers.

La restructuration de trésorerie est exclue.

Caractéristiques du produit

Entreprises de plus de 3 ans : de 30 K€ à 5M€, dans la limite des fonds propres et quasi fond propres.

Durée : 7 ans, avec un différé d'amortissement de 24 mois, sans caution sur le dirigeant.

Au-delà de 150K€, concours bancaire (1=1) obligatoire.

Mode d'emploi

Contacter la délégation Bpifrance ou Business France. Demande en ligne également possible sur :

www.bpifrance.fr

www.businessfrance.fr



PROGRAMME FRANCE EXPORT

Objectif

Agenda de référence de l'exportateur qui consolide 500 manifestations collectives à l'étranger par an, sélectionnées pour leur efficacité commerciale : pavillons France sur salons professionnels, rencontres B to B, présentations de produits...

Il rassemble l'ensemble des opérations subventionnées par les pouvoirs publics, en phase avec les priorités de marché et de l'offre française, et pilotées par les principaux partenaires de l'Equipe de France de l'Export : Business France, CCI en France et à l'étranger, ADEPTA, SOPEXA et les opérateurs bénéficiant du label France.

Caractéristiques du produit

Allocation dynamique de la subvention :

- ▶ modulée en fonction des zones géographiques afin de favoriser le grand export,
- ▶ concentrée sur les 3 premières participations à un salon pour ancrer à l'export les sociétés participantes et permettre l'accès à de nouveaux exposants.

Bénéficiaires

PME Françaises

Mode d'emploi

Pas d'aide directe à l'entreprise.

Prendre contact avec l'organisme organisant la mission.

Un site unique :

www.programme-france-export.fr



PROGRAMME GO EXPORT

Objectif

Un programme de formation-action adapté à toutes les PME-PMI qui souhaitent exporter ou structurer leur démarche à l'international pour :

- ▶ développer leur chiffre d'affaires,
- ▶ conquérir de nouveaux marchés,
- ▶ anticiper l'évolution de la concurrence,
- ▶ clarifier leurs objectifs commerciaux.

Dépenses financées

Le tarif résiduel du programme tient compte d'une subvention moyenne de 60% de la Région Rhône-Alpes et des fonds européens FEDER.

Bénéficiaires

PME rhônalpines au sens européen (définition p. 3).

Mode d'emploi

Le programme Go Export est une formation-action permettant aux PME et TPE de structurer leur démarche export et de bâtir une stratégie pour développer durablement leurs exportations.

Plusieurs méthodes – Go Export +, Valid'Export et Primo Export – s'adaptent au degré d'avancement et de réflexion de chaque projet d'entreprise. Elles permettent à partir d'un diagnostic d'élaborer une stratégie export et de bâtir un plan d'action, puis de le mettre en œuvre notamment grâce au coaching d'experts géographiques ou thématiques.

Le programme Go Export fait partie du Plan PME soutenu par la Région.



PROGRAMME Industriel France-Québec

Objectif

Co-géré et co-financé par Business France et le Ministère des Relations Internationales, de la Francophonie et du Commerce Extérieur (MRIFCE), le programme Industriel France-Québec - PIFQ facilite la négociation et la conclusion d'accords de partenariat industriel entre PME/PMI françaises et québécoises : création de société mixte, fabrication sous licence, la cession ou l'acquisition de savoir-faire, transfert de technologie, exploitation de procédé, développement conjoint de produit ou de procédé.

Dépenses financées

Aide forfaitisée de 1 200€/personne.

2 missions subventionnées pour un même projet (maximum).

Pour deux personnes salariées de l'entreprise maximum et pour une durée moyenne de 10 jours.

Bénéficiaires

PME françaises (dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euros) ayant identifié un partenaire québécois et souhaitant étudier et conclure un accord industriel et/ou technologique.

Mode d'emploi

Cette procédure fonctionne dans les deux sens et peut servir à une entreprise québécoise ayant identifié un partenaire en France.

Contact : mi.quebec@businessfrance.fr

www.businessfrance.fr



PROMOTION COLLECTIVE À L'ÉTRANGER

Objectif

Soutenir la participation des entreprises de Rhône-Alpes à certaines manifestations internationales.

Dépenses financées

La Région Rhône-Alpes soutient les Pôles et Clusters qui organisent des missions collectives à l'international.

Prise en charge de 40% des coûts de stand et des frais de déplacement.

Pas d'aide directe à l'entreprise.

Bénéficiaires

PME basée en Rhône-Alpes

Mode d'emploi

Prendre contact avec l'organisme organisant la mission.



VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (V.I.E)

Objectif

Favoriser le développement international des entreprises en leur permettant de bénéficier, à coût réduit, des compétences de jeunes professionnels motivés et formés (de 18 à 28 ans) dans le cadre de missions professionnelles à l'étranger (dont une partie possible en France) de 6 à 24 mois. Tous les métiers sont concernés : ingénieur, commercial, informaticien...

Dépenses financées

Contrat dont le budget comprend :

- ▶ une indemnité forfaitaire mensuelle versée au volontaire (de 1 300 à 3 900 € selon le pays, exempte de cotisations et non imposable en France),
- ▶ des frais de gestion et de protection sociale du V.I.E de 220 à 430 euros HT (selon le chiffre d'affaires de l'entreprise),
- ▶ les frais de voyage et de transport de bagages aller-retour,
- ▶ les dépenses opérationnelles liées à la nature de la mission.

Estimation du coût d'une mission sur : www.businessfrance.fr

Bénéficiaires

Toutes les entreprises françaises ayant une activité export.

Mode d'emploi

Business France accompagne les entreprises dans la mise en place du projet :

- ▶ aide au recrutement,
- ▶ à la constitution des dossiers et des formalités administratives (visa et/ou permis de travail),
- ▶ recherche éventuelle d'une structure d'accueil professionnelle et d'un parrainage pour le volontaire (solutions de portage possible via CCIFI, CCEF...).

Bien définir le contenu de la mission ; sélectionner un V.I.E comme futur collaborateur ; coaching et suivi de l'activité du V.I.E à distance, complété par des visites régulières sur place.

Le V.I.E est éligible au Prêt Croissance International de Bpifrance, à l'Assurance Prospection de la COFACE et au crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale.

www.businessfrance.fr

www.civiweb.com



CARNET D'ADRESSES



DIRECCTE

Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi

Interlocuteur unique des entreprises, pour le compte de l'Etat, au niveau régional, la DIRECCTE accompagne le développement des entreprises, de l'emploi et des compétences tout en veillant au respect de la réglementation du travail, à la loyauté du commerce et de la concurrence ainsi qu'à la sécurité des consommateurs.

Au niveau international, la DIRECCTE a pour objectif d'orienter les entreprises vers les appuis et les structures les plus adaptées pour les accompagner sur les marchés étrangers. Elle est, par ailleurs, la représentante en région des services du Secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur et assure, à ce titre, la coordination des politiques publiques à l'international.

Aide(s) proposée(s)

Crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale. Exonération de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours à l'étranger. L'aide-projet de la DGTTrésor : le FASEP. L'aide-projet de la DGTTrésor : le prêt du Trésor.

Contacts

Tour SWISS LIFE

1, boulevard Vivier Merle

69443 LYON Cedex 3

04 26 99 28 30

annie.lezeta@direccte.gouv.fr

www.rhone-alpes.direccte.gouv.fr

REGION RHÔNE-ALPES

Initiée dès 2009-2011, la stratégie de Rhône-Alpes pour son développement économique à l'international a été réaffirmée dans le SRDEI (Schéma Régional de Développement Economique et de l'innovation) 2011-2015 comme une dimension structurante de sa politique économique.

L'action de la Région fixe 3 axes prioritaires pour le soutien au développement économique international : l'attractivité de son territoire contribuant à l'accueil d'entreprises, le développement international des entreprises à travers notamment l'internationalisation de ses filières et secteurs d'excellence (Pôles de compétitivité et Clusters Rhône-Alpes) et une orientation des actions sur les zones présentant des potentiels de croissance avérés, compte tenu des caractéristiques propres au tissu d'entreprises rhônalpines, sur les zones présentant des potentiels de croissance avérés, dont les zones de coopération de la Région Rhône-Alpes.

Le Schéma Régional de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et de l'Innovation (SRESRI) complète cette approche en traitant spécifiquement de l'économie de la connaissance, et s'inscrit dans l'orientation de la SRDEI qui vise à davantage faire converger les actions dédiées à l'appui à l'innovation et à l'internationalisation dans les PME.

Région fortement ouverte sur le monde, la Région Rhône-Alpes entend s'adapter pour tirer parti de la mondialisation, ce qui implique de valoriser ses atouts, favoriser l'innovation, accompagner les acteurs de ses territoires. Fortement intégrée aux échanges internationaux, la Région Rhône-Alpes développe, depuis plus de 20 ans, des coopérations interrégionales dans une quinzaine de pays d'Europe, des Amériques, d'Asie, d'Afrique et de Méditerranée. Elle soutient, dans ce cadre, des échanges économiques, académiques, scientifiques et culturels et la mobilité professionnelle.

Aide(s) proposée(s)

Actions collectives - IDéclic International - Plans de Développement International des Clusters Rhône-Alpes et des Pôles de Compétitivité - Programme Go Export - Promotion collective à l'étranger.

Contacts

Direction du Développement Economique et de l'Emploi (2D2E)

1, esplanade François Mitterrand
CS 20033 - 69269 Lyon Cedex 02
04 26 73 49 45
mdecaestecker@rhonealpes.fr

www.rhonealpes.fr



CCI RHÔNE-ALPES

CCI International Rhône-Alpes regroupe les compétences des CCI de Rhône-Alpes pour le développement international des entreprises. Pilotée par la CCI de région Rhône-Alpes, cette équipe constitue le point d'entrée du dispositif d'appui à l'export en région.

Les conseillers des CCI territoriales, grâce à leur proximité avec les entreprises de leurs territoires et leurs réseaux de partenaires à l'étranger, œuvrent au quotidien pour la réussite des projets des PME-PMI et ETI à l'international dans le cadre d'un accompagnement durable.

Chaque année, près de 6 000 entreprises différentes bénéficient des services de CCI International Rhône-Alpes pour leur développement international.

CCI International Rhône-Alpes rassemble aujourd'hui 80 collaborateurs répartis sur tout le territoire, ce qui en fait le premier réseau de proximité au cœur de L'équipe Rhône-Alpes de l'export.

Aide(s) proposée(s)

Programme Go Export

Contacts

Florent BELLETESTE

Directeur CCI International

04 72 11 43 34

belleteste@rhone-alpes.cci.fr

Joanne ROMEYER

Chargée de projet CCI International

04 37 91 68 72

romeyer@rhone-alpes.cci.fr

www.rhone-alpes.cci.fr



BUSINESS FRANCE

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France.

Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le VIE (Volontariat International en Entreprise).

Créée le 1er janvier 2015, Business France est issue de la fusion de Business France et de l'AFII (Agence française pour les investissements internationaux). Business France dispose de 1 500 collaborateurs situés en France et dans 70 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.

Chiffres clés :

- ▶ 85 bureaux dans 70 pays,
- ▶ 1 500 personnes dédiées à l'accompagnement export des entreprises,
- ▶ Plus de 50 000 accompagnements d'entreprises françaises à l'export
- ▶ 2 000 événements BtoB organisés à l'étranger
- ▶ 11 000 courants d'affaires générés entre entreprises françaises et étrangères
- ▶ 1 100 projets d'investissement étranger en France aboutis
- ▶ 1 500 visites et délégations étrangères accueillies sur le territoire
- ▶ 15 000 volontaires internationaux en entreprises affectés dans 140 pays

Aide(s) proposée(s)

Gammes de prestations personnalisées dont « Communication » - Label France - Programme France Export - Programme industriel France Québec - Volontariat International en Entreprise (V.I.E)

Contact

Olivier PAGERON

Délégué Régional Rhône-Alpes

04 72 11 43 10 ou 06 70 94 33 96

c/o CCIR Rhône-Alpes 32, quai Perrache CS 10015, 69286 LYON cedex 02

olivier.pageron@businessfrance.fr

www.businessfrance.fr



BPIFRANCE

Etablissement public, le Groupe Bpifrance soutient l'innovation et la croissance des PME et ETI à toutes les étapes de leur cycle de vie grâce aux aides à l'innovation, à la garantie des financements bancaires, au financement des investissements et des besoins de trésorerie, à l'accompagnement en fonds propres.

Outre son action en France au travers d'un réseau d'implantations sur tout le territoire national (consulter www.bpifrance.fr), avec sa nouvelle Direction de l'International, Bpifrance accompagne les entreprises pour qu'elles deviennent de solides leaders internationaux et disposent d'accords de coopération technologique avec les organismes de plusieurs pays tels que Russie, Canada, Brésil, Japon etc...

Bpifrance travaille en réseau, en partenariat avec les banques, tous les acteurs du financement et de l'accompagnement des PME et ETI à l'international, en particulier avec Business France dans le cadre d'une convention conclue en 2008. L'international en trois clic sur : bpifrance.fr/exporter

Aide(s) proposée(s)

Prêt Croissance International - Garantie de projets à l'international - Garantie de Développement à l'International - Aide à la faisabilité au partenariat technologique - Avance + Export

Contacts

Voir site internet, liste des délégations / Directions régionales

pour les départements 69 et 01, Délégation de Lyon au 04 72 60 57 60
186 Avenue Thiers - 69006 Lyon

www.bpifrance.fr

COFACE

Créée par décret du 1er juin 1946 puis privatisée en 1994, COFACE est filiale de Natixis.

Coface est un groupe international présent dans 98 pays au travers de 66 filiales directes et de 32 partenaires. Coface France compte par ailleurs 12 directions régionales regroupées en six directions interrégionales.

Missions :

- ▶ Coface commercialise des solutions pour gérer les créances commerciales que les entreprises détiennent sur d'autres entreprises.
- ▶ Les solutions proposées s'articulent autour de l'assurance-crédit qui protège les entreprises contre le risque de défaillance financière de leurs clients, sur le domestique et sur l'export.
- ▶ Cautions, assurance transport, information d'entreprise, gestion de créances complètent dans certains pays l'offre de crédit management de Coface.

Aide(s) proposée(s)

En France, Coface gère par ailleurs pour le compte et avec la garantie de l'Etat, des garanties destinées à soutenir les exportations françaises, portant sur des risques non assurables par le marché privé.

Assurance Prospection - Avance Prospection - Assurance Prospection Premiers Pas (A3P)
Garanties des cautions et préfinancement export - Assurances Change Négociation et Contrat
Assurance-crédit Moyen Terme- Assurance des investissements à l'étranger.

Contacts

Direction Régionale Rhône-Alpes

Direction des Garanties Publiques

37-39, rue du Sergent Michel Berthet – BP 99063

69255 LYON CEDEX 09

04 72 91 80 30

Dép. 69 : christian.terrier@coface.com

Dép. 07-26-38-73-74 : colin.dieudonne@coface.com

Dép. 42 : marie-claire.sarlieve@coface.com



COMITE RHÔNE-ALPES DES CCEF

Les Conseillers du Commerce Extérieur: un réseau en action de 130 dirigeants et chefs d'entreprises praticiens de l'international, témoins bénévoles en Rhône Alpes, relais des 4 300 CCEF dans le monde.

- ▶ 130 dirigeants et chefs d'entreprises qui témoignent et partagent leurs expériences auprès des PME et des jeunes.
- ▶ Les CCEF sont partenaires de l'Equipe Rhône Alpes de l'Export – leurs missions : Conseiller les pouvoirs publics – Parrainer les entreprises, Former les Jeunes et promouvoir l'attractivité de la France à l'étranger.
- ▶ Les CCEF agissent en complémentarité des différents acteurs, échangent leurs expériences de femmes et hommes de terrain et mettent à disposition leur réseau en Rhône Alpes et à l'étranger.

Aide(s) proposée(s)

«Dispositif du Parrainage»

Contacts

Christine Godet

Déléguée Régionale

04 26 73 46 16

cgodet@crcef-ra.org

Sylvain Arnaud

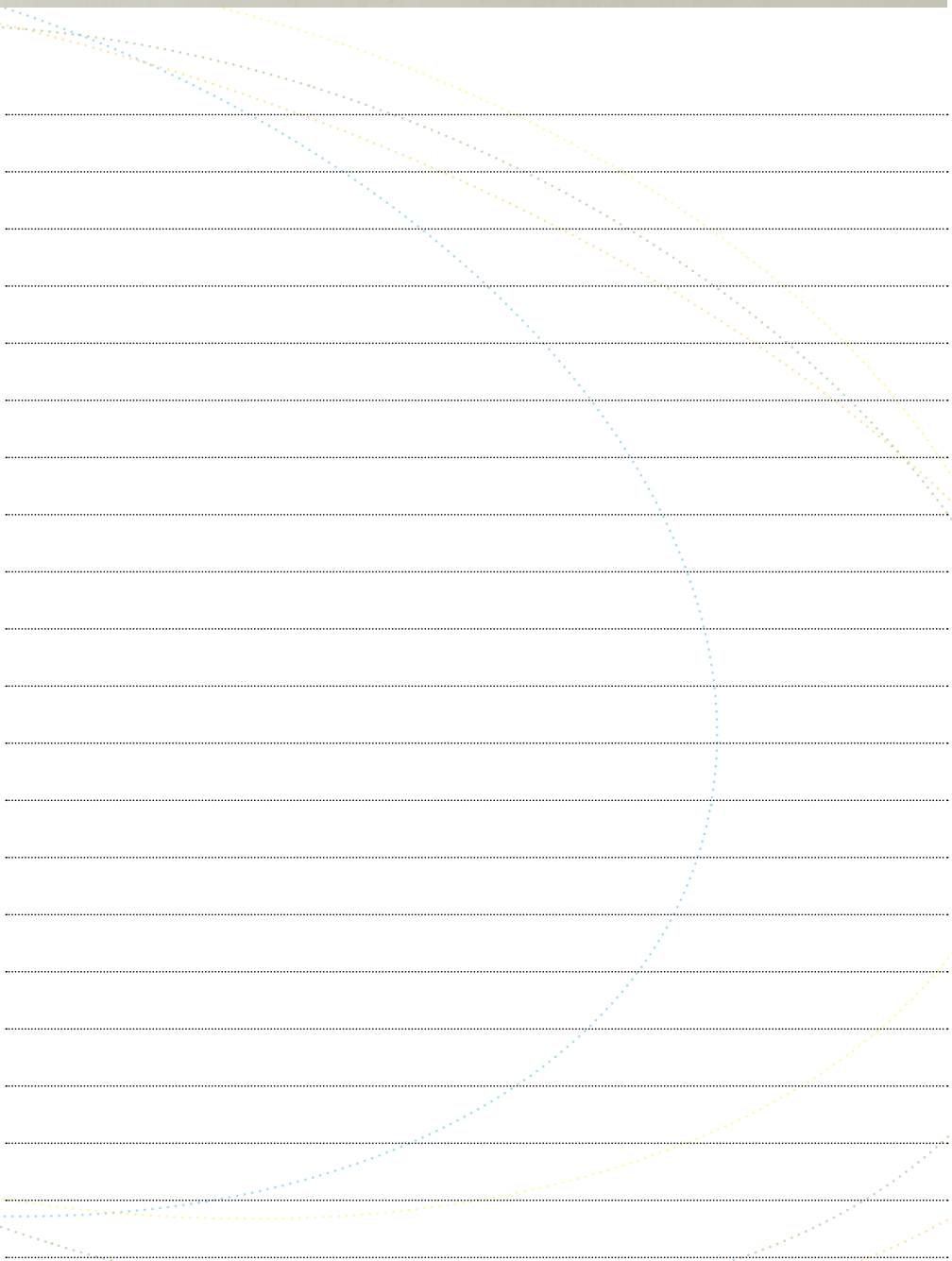
En charge du dispositif Parrainage

06 65 06 25 98

www.cce-rhonealpes.org

Notes

A series of horizontal dotted lines for writing notes. The page features four large, overlapping, semi-transparent colored circles in the background: a blue circle on the left, a yellow circle in the center, a green circle on the right, and an orange circle at the bottom. The circles are arranged in a way that they appear to be part of a larger, abstract design.



A series of horizontal dotted lines for writing, overlaid with large, curved dotted lines in blue, yellow, and green that sweep across the page from top-left to bottom-right.

GUIDE

DES FINANCEMENTS À L'INTERNATIONAL



Ce guide vous est proposé par l'équipe Rhône-Alpes de l'export

