

**L'INDISPENSABLE  
DE L'EXPORT**

**Les dispositifs  
d'appui et les  
interlocuteurs de  
l'export**

septembre

**2006**

**Accompagner**



## **L'INDISPENSABLE DE L'EXPORT**

### **LES DISPOSITIFS D'APPUI ET LES INTERLOCUTEURS DE L'EXPORT**

|  |           |
|--|-----------|
| <b>ÉDITO</b>   | <b>5</b>  |
| <b>I - COMMENT CONSTRUIRE UNE DÉMARCHE EXPORT ?</b>                            | <b>6</b>  |
| 1 - Où s'informer sur les opportunités et les dispositifs d'appui à l'export ? |           |
| 2 - Comment financer une démarche export ?                                     |           |
| 3 - Recruter pour conquérir les marchés internationaux ?                       |           |
| 4 - Comment optimiser les opportunités et mutualiser les risques de l'export ? |           |
| 5 - Comment compléter la démarche export ?                                     |           |
| <b>II - ABÉCÉDAIRE DE L'EXPORT</b>   | <b>14</b> |
| <b>LISTE DES ACRONYMES</b>   | <b>48</b> |
| <b>LES SITES INTERNET DE L'EXPORT</b>  | <b>50</b> |

## Oser l'international !

**Entrepreneurs, vous êtes naturellement partants pour l'international mais souvent perplexes quand il s'agit de définir votre démarche export.**

**Vos interrogations sont légitimes mais doivent être abordées sans complexe, sans crainte. De nombreux acteurs publics et privés peuvent vous aider à y répondre et vous apporter les outils nécessaires à l'exportation de vos produits, services ou savoir-faire.**

**Le MEDEF, en publiant cet *Indispensable de l'export*, se met à votre service. Vous y trouverez toutes les informations et sources utiles.**

**Nous avons du talent. Sachons le vendre au-delà de nos frontières.**

**Bonne chance !**

Laurence Parisot.

# I - COMMENT CONSTRUIRE UNE DÉMARCHE EXPORT ?

## 1 - OÙ S'INFORMER SUR LES OPPORTUNITÉS ET LES DISPOSITIFS D'APPUI À L'EXPORT ?

### a) Où s'informer sur les marchés internationaux ?

#### 1) Comment obtenir des informations sur le potentiel des marchés ?

- Ubifrance, l'agence pour le développement international des entreprises  
  >> **Fiche 29**
- MEDEF International  
  >> **Fiche 22**
- Les Missions économiques  
  >> **Fiche 24**

#### 2) Comment s'informer sur les opportunités et modalités d'exportation dans les autres États membres de l'Union européenne ?

- Les Euro Info Centre, Commission européenne  
  >> **Fiche 8**

#### 3) Quelles sont les barrières à l'exportation dans les pays étrangers ?

- La Base de données accès aux marchés (MADB), Commission européenne  
  >> **Fiche 8**

#### 4) Comment connaître la nature des risques dans un pays ?

- Coface  
  >> **Fiche 7**

#### 5) Comment se protéger de la contrefaçon ?

- L'Institut national de la propriété industrielle (INPI)  
  >> **Fiche 19**
- La Direction générale des douanes et des droits indirects (DGDDI)  
  >> **Fiche 12**

#### 6) Où rechercher des informations sur le droit du travail ou l'organisation juridique et fiscale d'un pays étranger ?

- Les Missions économiques  
  >> **Fiche 24**
- Ubifrance, l'agence pour le développement international des entreprises  
  >> **Fiche 29**

#### 7) Comment identifier des importateurs, distributeurs ou partenaires locaux et organiser un programme de rendez-vous à l'étranger ?

- MEDEF International  
  >> **Fiche 22**
- Les Missions économiques  
  >> **Fiche 24**

#### 8) Comment se renseigner sur la notoriété ou la solvabilité d'un partenaire commercial ou d'un transporteur ?

- La Mission économique du pays concerné  
  >> **Fiche 24**

## b) Où s'informer sur les dispositifs d'appui à l'export ?

### 1) Dans les territoires :

- Les banques  
    >> **Fiche 5**
- Les chambres de commerce et d'industrie  
    >> **Fiche 6**
- Les 24 directions régionales du commerce extérieur, DRCE  
    >> **Fiche 13**
- Les 155 MEDEF territoriaux  
    >> **Fiche 21**
- La mission Artisanat - TPE  
    >> **Fiche 23**
- Oséo  
    >> **Fiche 25**

### 2) Au niveau national :

- Le Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France, CNCCEF  
    >> **Fiche 9**
- La Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI)  
    >> **Fiche 12**
- Le MEDEF et les organisations professionnelles  
    >> **Fiche 21**
- La Société pour l'expansion des ventes des produits agricoles et alimentaires, Sopexa  
    >> **Fiche 28**
- Ubifrance, l'agence pour le développement international des entreprises  
    >> **Fiche 29**

## 2 - COMMENT FINANCER UNE DÉMARCHÉ EXPORT ?

### *Quel soutien financier pour...*

#### 1) Faire réaliser un diagnostic export ?

- L'aide au conseil dans le cadre du contrat de plan État-région, DRCE  
    >> **Fiche 10**

#### 2) Finaliser un projet export ?

- Le soutien individualisé à la démarche export, Sidex  
    >> **Fiche 27**

#### 3) Limiter les risques d'un emprunt bancaire lié à l'export (achat de matières premières, d'équipements ou frais liés au service des clients) ?

- La garantie des crédits de préfinancement, Coface  
    >> **Fiche 16**

#### 4) S'implanter à l'étranger ?

- Le contrat de plan État-région, DRCE  
    >> **Fiche 10**
- La prise en garantie des frais de fonctionnement d'un bureau local ou d'une filiale commerciale, assurance prospection, Coface  
    >> **Fiche 4**

#### 5) Participer à des manifestations commerciales, repérer des marchés cibles et approfondir la prospection sur certains pays ?

- L'assurance prospection, Coface  
    >> **Fiche 4**

## 6) Participer à une opération collective à l'étranger ?

- La labellisation, Ubifrance  
**>> Fiche 20**

## 7) Financer la réalisation de brochures dans la langue des pays cibles, l'homologation aux normes du pays etc. ?

- L'aide aux investissements immatériels dans le cadre du contrat de plan État-région, DRCE  
**>> Fiche 10**

## 8) Augmenter le nombre de lignes de crédits bancaires disponibles pour une démarche export ?

- L'assurance caution, Coface  
**>> Fiche 1**

## 9) Assurer les investissements dans les filiales à l'étranger ?

- Le Fasep-Garantie, Oséo/AFD/Coface  
**>> Fiche 15**

## 10) S'assurer, lors de la négociation d'un contrat avec un client à l'étranger, contre le risque de fabrication (non-exécution des obligations contractuelles par l'acheteur) et le risque de crédit (insolvabilité du débiteur) ?

- L'assurance-crédit, Coface  
**>> Fiche 3**

## 11) S'assurer contre le risque politique ?

- La garantie des investissements, Coface  
**>> Fiche 17**

## 12) S'assurer contre les variations de taux de change ?

- L'assurance-change, Coface  
**>> Fiche 2**

## 3 - RECRUTER POUR CONQUÉRIR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX ?

### Comment limiter le coût du recrutement d'un salarié export ?

- Le crédit d'impôt export, Ubifrance  
**>> Fiche 11**
- L'exonération de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours à l'étranger, DRCE  
**>> Fiche 14**
- Le volontariat international en entreprise, Ubifrance  
**>> Fiche 30**
- L'assurance prospection et la subvention du CPER  
**>> Fiches 4 et 10**

## 4 - COMMENT OPTIMISER LES OPPORTUNITÉS ET MUTUALISER LES RISQUES DE L'EXPORT ?

### 1) Comment mutualiser l'aventure Export avec d'autres PME ?

- Le groupement à l'export, Ubifrance  
**>> Fiche 18**

### 2) Comment bénéficier de l'expérience d'une grande entreprise ?

- Le portage export, Partenariat France  
**>> Fiche 26**

## 5 - COMMENT COMPLÉTER MA DÉMARCHE EXPORT ?

### 1) Comment évaluer l'impact du mode de paiement retenu ?

- La banque de l'entreprise
- La Banque de France
- La Fédération bancaire française, FBF

>> **Fiche 5**

### 2) Comment évaluer l'impact des formalités douanières et de transport ?

- La Direction régionale des douanes (cellule Conseil aux entreprises)
- La Direction générale des douanes et des droits indirects, DGDDI

>> **Fiche 12**

### 3) Comment participer à des manifestations économiques et commerciales à l'étranger ou promouvoir des produits français sur des opérations à l'étranger (salons spécialisés, manifestations multisectorielles, expositions...) ?

- Ubifrance
- La Sopexa pour les produits agro-alimentaires

>> **Fiche 29**

>> **Fiche 28**

### 4) Comment promouvoir une technologie auprès de décideurs étrangers, en France et à l'étranger, par des opérations de coopération technique ?

- Les colloques sectoriels et conférences techniques à l'étranger, Ubifrance

>> **Fiche 29**

### 5) Comment diffuser des informations sur les technologies françaises dans la presse technique étrangère ?

- Ubifrance, bureaux de presse dans 14 pays

>> **Fiche 29**



## II - ABÉCÉDAIRE DE L'EXPORT

|   |    |
|---|----|
| <b>Fiche 1</b> - L'assurance caution                                    | 17 |
| <b>Fiche 2</b> - L'assurance-change                                     | 18 |
| <b>Fiche 3</b> - L'assurance-crédit                                     | 19 |
| <b>Fiche 4</b> - L'assurance prospection                                | 20 |
| <b>Fiche 5</b> - Les banques  | 21 |
| <b>Fiche 6</b> - Les chambres de commerce et d'industrie                | 22 |
| <b>Fiche 7</b> - Coface   | 23 |
| <b>Fiche 8</b> - La Commission européenne                               | 24 |
| <b>Fiche 9</b> - Les conseillers du commerce extérieur                  | 25 |
| <b>Fiche 10</b> - Le contrat de plan État-région                        | 26 |
| <b>Fiche 11</b> - Le crédit d'impôt-export                              | 27 |
| <b>Fiche 12</b> - La Direction générale des douanes et droits indirects | 28 |
| <b>Fiche 13</b> - Les directions régionales du commerce extérieur       | 29 |
| <b>Fiche 14</b> - L'exonération de l'impôt sur le revenu (120 jours)    | 30 |
| <b>Fiche 15</b> - Le Fasep-Garantie                                     | 31 |
| <b>Fiche 16</b> - La garantie des crédits de préfinancement             | 32 |
| <b>Fiche 17</b> - La garantie des investissements                       | 33 |
| <b>Fiche 18</b> - Le groupement à l'export                              | 34 |
| <b>Fiche 19</b> - L'Institut national de la propriété industrielle      | 35 |
| <b>Fiche 20</b> - La labellisation                                      | 36 |
| <b>Fiche 21</b> - Le MEDEF et les MEDEF territoriaux                    | 37 |
| <b>Fiche 22</b> - MEDEF International                                   | 38 |
| <b>Fiche 23</b> - La Mission Artisanat - TPE                            | 39 |

|  |    |
|--|----|
| <b>Fiche 24</b> - Les Missions économiques                         | 40 |
| <b>Fiche 25</b> - Oséo   | 41 |
| <b>Fiche 26</b> - Le portage export                                | 42 |
| <b>Fiche 27</b> - Sidex  | 43 |
| <b>Fiche 28</b> - La Sopexa  | 44 |
| <b>Fiche 29</b> - Ubifrance  | 45 |
| <b>Fiche 30</b> - Le Volontariat international en entreprise (VIE) | 46 |

## ASSURANCE CAUTION

Faciliter l'émission des cautions

### ■ En bref

- ▶ Produit Oséo-Sofaris et produit Coface gérés pour le compte de l'État.
- ▶ Assure l'émetteur contre l'impossibilité de recouvrer, après l'appel de la caution par l'acheteur étranger, tout ou partie de la créance détenue sur le donneur d'ordre en situation de carence ou d'insolvabilité.
- ▶ Quotité garantie de 60 à 80 %.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour augmenter la capacité d'émission de cautions lorsque la banque ne peut plus suivre (saturation des lignes) et ainsi bénéficier de plus de lignes de crédit.
- ▶ Recours ponctuel ou pour couvrir le chiffre d'affaires potentiel attendu d'une démarche export.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Tous les émetteurs de cautions (banques, compagnies d'assurance...) installés en France et dans l'UE.
- ▶ Produit Oséo-Sofaris : PME.
- ▶ Produit Coface : PME et entreprises de taille plus importante.

### ■ Comment procéder ?

- 1/ Contacter le réseau national Oséo ou Coface.
- 2/ Télécharger les demandes de garanties.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiches 7 et 25

Béatrice Langella  
Tél. : 01 49 02 11 38 ou email : [caution@coface.fr](mailto:caution@coface.fr)

[http://www.coface.fr/dmt/rubk\\_asscau/indexk.htm](http://www.coface.fr/dmt/rubk_asscau/indexk.htm)

**Correspondants régionaux Oséo :**

[http://www.oseo.fr/tous\\_nos\\_services/les\\_services\\_en\\_ligne/contacter\\_un\\_conseiller/oseo\\_bdpme\\_en\\_region](http://www.oseo.fr/tous_nos_services/les_services_en_ligne/contacter_un_conseiller/oseo_bdpme_en_region)

## ASSURANCE-CHANGE

S'assurer contre les variations de taux de change

### ■ En bref

- ▶ Procédure Coface, gérée pour le compte de l'État, permettant de se couvrir contre le risque de change entre la remise d'une offre et l'exécution d'un contrat, sans être engagé en cas d'échec.
- ▶ Coface couvre 100 % de la perte de change et permet de profiter de la hausse de la devise pendant la période de négociation commerciale.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Dès la remise de l'offre pour éliminer le risque de variation de change.
- ▶ Lors de la facturation en devises, pour limiter le risque de variation de la devise par rapport à l'euro.
- ▶ Huit devises couvertes : dollar des États-Unis, dollar canadien, yen, livre sterling, franc suisse, couronne danoise, couronne suédoise, couronne norvégienne. Au cas par cas pour les autres.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Toutes les entreprises françaises négociant en devises.

### ■ Comment procéder ?

- 1/ Déposer un dossier auprès de Coface, réponse sous un à sept jours, pour les dossiers d'un montant supérieur à 15 millions d'euros. (Pas de droits d'ouverture de dossier).
- 2/ La garantie entre en vigueur après accord définitif sur le taux de change.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 7

Béatrice Langella  
Tél. : 01 49 02 11 38

[http://www.coface.fr/dmt/rube\\_asscha/ac01\\_gen.htm](http://www.coface.fr/dmt/rube_asscha/ac01_gen.htm)

## ASSURANCE-CRÉDIT

S'assurer contre le risque d'interruption de contrat et le risque de crédit

### ■ En bref

- ▶ Procédure Coface gérée pour le compte de l'État pour se protéger contre le risque d'interruption du marché et/ou de non paiement.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour s'assurer contre le risque d'interruption de contrat en raison de fait politique ou de défaillance de l'acheteur.
- ▶ Pour s'assurer contre le risque de non remboursement du crédit fait par l'exportateur ou sa banque à l'acheteur.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Entreprises exportant des biens d'équipement, réalisant des ensembles industriels, des marchés de travaux publics.
- ▶ Entreprises fournissant des prestations de services pendant plus d'un an (contrat payable au comptant ou à crédit).
- ▶ Banques accordant des crédits acheteurs supérieurs à deux ans pour financer ces exportations.

### ■ Comment procéder ?

- 1/ Dépôt d'une demande d'assurance-crédit à Coface, paiement d'un droit d'ouverture du dossier.
- 2/ Si le dossier est accepté, une promesse de garantie valable quatre mois et prorogeable est émise, puis, à l'entrée en vigueur du contrat, une police est délivrée.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 7

Agnès Degoix  
Tél. : 01 49 02 17 13

[http://www.coface.fr/dmt/rubc\\_asscrexp/indexc.htm](http://www.coface.fr/dmt/rubc_asscrexp/indexc.htm)

## ASSURANCE PROSPECTION

Participer à des manifestations commerciales, repérer des marchés cibles et approfondir la prospection, s'implanter à l'étranger, recruter pour l'international

### ■ En bref

- ▶ Procédure Coface, gérée pour le compte de l'État, pour soutenir financièrement la recherche de marchés à l'étranger.
- ▶ Assurance contre le risque d'échec de la démarche de prospection à l'étranger.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Lorsque l'on souhaite prospecter à l'international et se prémunir contre un échec et/ou que l'on désire un soutien financier pour réaliser cette prospection.
- ▶ Pour recruter un salarié dédié à la prospection.
- ▶ Pour les dépenses suivantes : études de marché, participation à un salon, frais de voyages et de séjours, rémunérations des salariés pendant la durée de leur séjour dans la zone garantie, salaire du personnel export recruté pour la prospection, budget d'un VIE, frais de conseil, fonctionnement d'un bureau local ou d'une filiale de commercialisation, dépôt de marque ou de brevet...

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Les entreprises françaises ayant un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 150 millions d'euros et des prestations essentiellement d'origine française.

### ■ Comment procéder ?

- 1/ Établir un budget global de l'opération détaillant les postes de dépenses.
- 2/ Remplir une demande en ligne ou par téléphone.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 7

[http://www.coface.fr/rub02\\_prod/ap/index.htm](http://www.coface.fr/rub02_prod/ap/index.htm)

Annuaire des correspondants régionaux Coface :

[http://www.coface.fr/dmt/ruba\\_gen/g01\\_intro.htm#resprox](http://www.coface.fr/dmt/ruba_gen/g01_intro.htm#resprox)

## BANQUES

Comment évaluer l'impact du mode de paiement retenu ?

### ■ En bref

- ▶ La Fédération bancaire française (FBF) et AFB Export : organisation professionnelle représentant les banques installées en France.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Identifier l'ensemble des formalités nécessaires à l'exportation.
- ▶ Connaître les modalités des relations financières avec l'étranger (monnaie de facturation, domiciliation bancaire, conditions de paiement...) et les produits bancaires spécifiques à l'accompagnement d'une démarche export.
- ▶ Avoir accès à un panel de moyens de paiement personnalisables.

### ■ Pour en savoir plus :

#### Fédération bancaire française

18, rue Lafayette  
75008 Paris

Tél. : 01 48 00 52 52

<http://www.fbf.fr>

## CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

S'informer sur les dispositifs d'appui à l'export

### ■ En bref

- ▶ Établissement public.
- ▶ 155 chambres de commerce et d'industrie et 20 chambres régionales de commerce et d'industrie (CRCI).
- ▶ 5 150 membres titulaires, élus pour 5 ans par les entreprises.
- ▶ Appui aux démarches administratives des entreprises.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Accompagnement sur les dispositifs nationaux et régionaux de soutien export.
- ▶ Partage d'expérience avec les entreprises déjà tournées vers l'export.

### ■ Pour en savoir plus :

#### Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie

45, avenue d'Iéna  
BP 3003  
75773 Paris cedex 16

Tél. : 01 40 69 37 00 - Fax : 01 47 20 61 28

<http://www.cci.fr>

<http://www.acfci.cci.fr/annuaire/annuaire.htm>

Aide en ligne : <http://www.semaphore.cci.fr/cci.fr/question.phtml>

## COFACE

S'informer sur la nature des risques pays et les dispositifs d'appui à l'export

### ■ En bref

- ▶ Société anonyme filiale de Natexis Banque Populaire et du groupe Banque Populaire : gestion du poste client et des procédures destinées aux entreprises exportatrices pour le compte de l'État.
- ▶ Parmi les trois premiers exportateurs mondiaux en gestion de créances et assurance crédit.
- ▶ Présente dans 59 pays.
- ▶ Base de données de 50 millions d'entreprises et notation mondiale d'entreprises @rating.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Analyse des risques politiques et économiques tous pays.
- ▶ Données et notations sur risques acheteur.
- ▶ Procédures de crédits à l'exportation : assurance-crédit, assurance-change, assurance risque exportateur (cautions et préfinancement), assurance prospection, garantie des investissements.

cf. fiches 1, 2, 3, 4, 15, 16, 17

### ■ Pour en savoir plus :

#### Coface

12, cours Michelet  
La Défense 10  
92065 Paris La Défense cedex

Tél. : 01 49 02 20 00

<http://www.coface.fr>

## COMMISSION EUROPÉENNE EURO INFO CENTRE ET BASE DE DONNÉES ACCÈS AUX MARCHÉS

S'informer sur les marchés européens et internationaux

### ■ En bref

- ▶ Euro Info Centre (EIC) : service de la Commission européenne (DG Entreprise) pour informer, conseiller et assister les PME. 300 EIC en Europe, dont 27 en France.
- ▶ Base de données accès aux marchés (MADB) : service Internet interactif de la Commission européenne (DG Commerce) sur les conditions d'accès aux marchés des pays non européens.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ EIC : obstacles techniques, réglementaires ou fiscaux sur les marchés des États membres de l'UE, modalités d'accès aux programmes de financements européens.
- ▶ MADB : montant des droits de douanes appliqués sur les marchés étrangers, formalités d'importation, obstacles commerciaux et exigences sanitaires et phytosanitaires sur les marchés non européens.

### ■ Pour en savoir plus :

**Euro Info Centre :**

<http://www.eic.minefi.gouv.fr/index.htm>

<http://www.ubifrance.fr/aides-publiques/euro-info-centre.asp>

**Base de données accès aux marchés :**

<http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm>

## CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR

(Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France)

S'informer sur les dispositifs d'appui à l'export et sur les marchés internationaux

### ■ En bref

- ▶ Association d'hommes et de femmes d'entreprises expérimentés sur l'international.
- ▶ 105 sections dans le monde.
- ▶ 29 comités régionaux et départementaux en France.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Accompagnement bénévole personnalisé sur les dispositifs d'aide à l'export.
- ▶ Partage d'expériences sur l'évolution des marchés internationaux et les opportunités d'affaires.

### ■ Pour en savoir plus :

Marc-Olivier Fritsch  
Tél. : 01 53 83 92 69

#### **CNCCEF**

22 Avenue Franklin Roosevelt  
BP 303  
75 365 Paris cedex 08

<http://www.cnccef.org>

## CONTRAT DE PLAN ÉTAT-RÉGION (CPER)

Faire réaliser un diagnostic export, des brochures, s'implanter à l'étranger, recruter pour l'international

### ■ En bref

- ▶ Accord État-région : programmation et financement pluriannuel de projets.
- ▶ Tous les pays sont couverts.
- ▶ La subvention couvre au maximum 50 % de la dépense engagée, est plafonnée suivant le type de l'aide et la région.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour s'implanter à l'étranger.
- ▶ Pour réaliser des documents dans des langues étrangères.
- ▶ Pour recruter un salarié export : prise en charge de 30 à 50 % du coût du salarié pendant la première année.
- ▶ Pour l'homologation à des normes étrangères.
- ▶ Pour initier un diagnostic export.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Sont éligibles les PME de moins de 500 salariés (et non contrôlées par une entreprise ne répondant pas à ce critère).

### ■ Comment procéder ?

Contactez la direction régionale du commerce extérieur : l'instruction est effectuée par la DRCE et dure environ un mois.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 13

- Les services du conseil régional
- Direction régionale du commerce extérieur en région

<http://www.missioneco.org/drce/>

## CRÉDIT D'IMPÔT EXPORT

Pour le recrutement d'un salarié dédié à l'exportation

### ■ En bref

- ▶ Crédit d'impôt pour le premier recrutement d'un salarié dédié à l'exportation.
- ▶ Plafonné à 40 000 euros par entreprise pour la période de 24 mois succédant au recrutement, ou à 80 000 euros dans le cas d'un regroupement d'entreprises.
- ▶ Ce crédit ne peut pas excéder 50 % des dépenses réalisées et ne peut être obtenu qu'une seule fois. Il est déductible de l'impôt sur les sociétés.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour recruter un salarié dédié à l'export, financer la rémunération d'un VIE.
- ▶ Dépenses éligibles : frais de déplacement liés à la prospection, information sur les clients et marchés, participation à des salons, promotion de produits et services à l'étranger.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Les PME de moins de 250 salariés avec un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros.
- ▶ Certaines sociétés de professions libérales réalisant des dépenses de prospection commerciale à l'exportation.

### ■ Comment procéder ?

- ▶ Remplir la déclaration n°2079-P-SD à déposer au moment du paiement du solde de l'impôt sur les sociétés (le 15 avril).
- ▶ Aucun justificatif à joindre.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 13

Direction régionale du commerce extérieur

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

<http://www.missioneco.org/drce>

## DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES ET DROITS INDIRECTS (DGDDI)

Comment évaluer l'impact des formalités douanières et de transport ?

### ■ En bref

- ▶ Rattachée au ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, la DGDDI est responsable des droits et taxes dus à l'entrée/la sortie des marchandises sur le territoire national.
- ▶ Les cellules Conseil aux entreprises, rattachées aux directions régionales des douanes, informent gratuitement sur les procédures et la réglementation douanière.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Accès aux bases de données statistiques pour réaliser des études de marché.
- ▶ Formalités administratives de la démarche export (dédouanement, nomenclature tarifaire, réglementation douanière...).
- ▶ Conseils administratifs sur les opérations commerciales intra et extra communautaires.
- ▶ Modalités des procédures et régimes douaniers (stockage, utilisation, fabrication sous douane, façonnage à l'étranger...), les prohibitions et les contingentements.
- ▶ Recommandations pour se prémunir contre la contrefaçon.

### ■ Pour en savoir plus :

#### DGDDI

23, rue de l'Université  
75007 Paris

Tél. : 0820 02 44 44

Cellules Conseil aux entreprises : <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=427>

<http://www.douane.gouv.fr>

## DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (DRCE)

S'informer sur les dispositifs d'appui à l'export et les marchés internationaux

### ■ En bref

- ▶ Relais régionaux d'Ubifrance placés sous l'autorité du préfet.
- ▶ Coordination des partenaires régionaux et départementaux à l'international.
- ▶ Gestion des procédures de soutien à l'export.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Accompagnement de la démarche d'internationalisation des PME-PMI.
- ▶ Assistance personnalisée sur les opportunités de développement à l'international.
- ▶ Dispositifs nationaux et régionaux d'appui à l'export.

cf. fiches 10, 11, 14

### ■ Pour en savoir plus :

Annuaire des DRCE : <http://www.missioneco.org/drce>

## EXONÉRATION DE L'IMPÔT SUR LE REVENU À PARTIR DE 120 JOURS À L'ÉTRANGER

Stimuler la prospection sur les marchés étrangers

### ■ En bref

- ▶ Exonération d'impôt sur la partie de la rémunération correspondant au temps passé à l'étranger (minimum 120 jours au cours de 12 mois consécutifs).

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Lorsque les déplacements à l'étranger d'un salarié à des fins de prospection commerciale sont d'une durée équivalente ou supérieure à 120 jours.
- ▶ Pour faciliter la démarche de prospection et les déplacements sur les marchés cibles.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Toute personne salariée ayant son domicile fiscal en France et envoyée à l'étranger pour la prospection commerciale, pouvant justifier d'une activité hors de France d'une durée professionnelle supérieure à 120 jours.

### ■ Comment procéder ?

- ▶ Les conditions d'application de cette mesure, qui s'applique à compter de l'imposition des revenus de l'année 2006, seront publiées au bulletin officiel des impôts.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 13

Direction régionale du commerce extérieur : <http://www.missioneco.org/drce>

<http://www.exporter.gouv.fr/exporter/pages.aspx?iddoc=386&pex=1-2-13-3-34-386>

## FASEP-GARANTIE (OSÉO/AFD/COFACE)

Assurer les investissements dans les filiales à l'étranger

### ■ En bref

- ▶ Produit Oséo co-géré avec Coface (avis technique).
- ▶ Garantie contre le risque économique des investissements des PME à l'étranger (hors Espace économique européen).
- ▶ Garantie de 3 à 7 ans sur 50 % maximum de l'intervention.
- ▶ Cumul possible avec la garantie contre le risque politique.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ En cas de risque d'échec économique du projet entraînant l'arrêt volontaire de l'activité.
- ▶ Pour garantir les achats ou souscriptions d'actions ou de titres convertibles en actions.
- ▶ Pour garantir les avances d'actionnaires bloquées pour plus de 3 ans.
- ▶ Pour garantir les prêts participatifs de sociétés de capital-risque ou de fonds communs de placements à risque.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Entreprise française disposant d'une filiale majoritaire dans les pays éligibles, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 460 millions d'euros, et qui n'est pas détenue majoritairement par une entreprise hors UE.

### ■ Comment procéder ?

- ▶ Déposer un dossier auprès de l'un des trois partenaires ou dans une Mission économique.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiches 7 et 25

[http://www.coface.fr/rub02\\_prod/fasep.htm](http://www.coface.fr/rub02_prod/fasep.htm)

<http://www.coface.fr>

<http://www.oseo.fr>

## GARANTIE DES CRÉDITS DE PRÉFINANCEMENT

Limitier les risques d'un emprunt bancaire lié à l'export

### ■ En bref

- ▶ Produit Oséo-Sofaris et produit Coface gérés pour le compte de l'État.
- ▶ Assure l'émetteur du crédit de préfinancement à 70 % contre le risque de défaillance financière de l'exportateur.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour obtenir un crédit bancaire lié à un contrat export (achat de matériels, d'équipement, frais engagés pour le service du client) ou pour faire face à des problèmes de trésorerie.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Produit Oséo-Sofaris : PME.
- ▶ Produit Coface : PME et entreprises de taille plus importante.
- ▶ Les banques qui préfinancent les entreprises.

### ■ Comment procéder ?

1/ Contacter le réseau national Oséo ou Coface.

2/ Télécharger les demandes de garanties :

[http://www.coface.fr/dmt/rubk\\_asscau/ac04\\_demanlign.htm](http://www.coface.fr/dmt/rubk_asscau/ac04_demanlign.htm)

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiches 7 et 25

**Coface** : Béatrice Langella

Tél. : 01 49 02 11 38 ou e-mail : [prefi@coface.com](mailto:prefi@coface.com)

[http://www.coface.fr/dmt/rubk\\_asscau/indexk.htm](http://www.coface.fr/dmt/rubk_asscau/indexk.htm)

**Oséo** : correspondants régionaux : [http://www.oseo.fr/tous\\_nos\\_services/les\\_services\\_en\\_ligne/contacter\\_un\\_conseiller/oseo\\_bdpme\\_en\\_region](http://www.oseo.fr/tous_nos_services/les_services_en_ligne/contacter_un_conseiller/oseo_bdpme_en_region)

## GARANTIE DES INVESTISSEMENTS

S'assurer contre le risque politique

### ■ En bref

- ▶ Procédure Coface, gérée pour le compte de l'État, pour les investissements supérieurs à 15 millions d'euros (et en compte propre pour les investissements inférieurs à 15 millions d'euros).
- ▶ Garantie qui couvre les risques politiques pour une durée maximum de quinze ans.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ S'assurer contre les risques d'atteinte à la propriété et de non recouvrement.
- ▶ Entreprises investissant dans des pays où le risque politique (expropriation, violence, non transfert des dividendes...) est élevé.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Toutes les sociétés de droit français voulant réaliser des investissements à l'international.
- ▶ Les banques qui accompagnent ces sociétés.

### ■ Comment procéder ?

- ▶ La demande doit être déposée avant la réalisation de l'investissement.
- ▶ Demande à faire à Coface qui, après examen du dossier, émet une promesse de garantie valable six mois et qui peut être prorogée.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 7

Marie-Hélène Alexis

Tél. : 01 49 02 20 95

[http://www.coface.fr/rub02\\_prod/invest\\_etrup.htm](http://www.coface.fr/rub02_prod/invest_etrup.htm)

<http://www.coface.fr>

## GROUPEMENT À L'EXPORT

Comment mutualiser l'aventure export avec d'autres PME ?

### ■ En bref

- ▶ Soutien financier de 20 000 euros maximum pour la constitution d'un groupement associant au moins deux PME indépendantes pour développer leurs exportations sur une zone géographique commune. Couverture de 50 % des frais de constitution du groupement et de l'élaboration de sa stratégie export.
- ▶ Ce sont les dépenses engagées par le groupement dans sa coopération avec un partenaire technique expérimenté sur l'international (SAI, syndicat professionnel, CCI, etc.) qui peuvent bénéficier de la subvention du ministère des PME.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour partager les frais de création du groupement et mutualiser les risques et dépenses de l'export avec d'autres entreprises.
- ▶ Pour recruter, dans le cadre du groupement, un VIE qui développera la stratégie commerciale des entreprises dans la zone géographique visée.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Les entreprises réunies dans une structure juridique type GIE, association Loi 1901, ou société.

### ■ Comment procéder ?

1/ Prendre contact avec un partenaire technique et formaliser un groupement sous forme d'une structure juridique (GIE, association Loi 1901, SARL...).

2/ Adresser le dossier à Ubifrance.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 29

#### Ubifrance

Tél. : 01 40 73 33 00

[www.ubifrance.fr/aides-publiques/groupements-pme.asp](http://www.ubifrance.fr/aides-publiques/groupements-pme.asp)

## INSTITUT NATIONAL DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

Comment se protéger de la contrefaçon ?

### ■ En bref

- ▶ Institut public responsable de la gestion des titres de propriété industrielle, du registre national du commerce et des sociétés et des registres nationaux des marques, brevets, dessins et modèles.
- ▶ Douze délégations en régions et à Paris.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Formalités pour déposer une marque, un brevet, des dessins ou modèles afin de protéger l'identité, la spécificité et l'origine d'un produit ou une invention sur le territoire français.
- ▶ Modalités d'extension de la protection de la propriété industrielle sur les marchés européens (Office de l'harmonisation dans le marché intérieur, OHMI) et étrangers (Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, OMPI).

### ■ Pour en savoir plus :

#### INPI

26 bis, rue de Saint Petersburg  
75800 Paris cedex 08

Tél. : 0 825 83 85 87

email : [contrefacon@inpi.fr](mailto:contrefacon@inpi.fr)

<http://www.inpi.fr>

## LABELLISATION

Participer à un salon à l'étranger sous « Pavillon France »

### ■ En bref

- ▶ Procédure gérée par Ubifrance pour soutenir financièrement la participation d'un groupe de cinq entreprises minimum à une opération collective à l'étranger.
- ▶ Le montant de la subvention, plafonnée de 30 à 50 % de la somme des dépenses opérationnelles du projet, dépend du nombre d'entreprises participant à l'opération collective, de la nature de l'opération, du pays et du secteur d'activité (3000 euros maximum par entreprise).

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour réduire le coût de participation à l'opération collective de promotion à l'étranger (salons, présentation de produits et savoir-faire, forum d'affaires...).
- ▶ Pour utiliser le label « France ».
- ▶ Pour inviter des acheteurs étrangers sur des salons professionnels français.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Les bénéficiaires directs sont les organisateurs d'une mission collective d'entreprises à l'étranger (organismes publics, associations, personnes morales résidant dans l'Union européenne, CCI...).
- ▶ Les bénéficiaires indirects sont les entreprises qui participent aux missions collectives subventionnées.

### ■ Comment procéder ?

- 1/ Télécharger le dossier de demande de labellisation sur le site Internet.
- 2/ Le renvoyer complété au moins quinze jours avant la tenue du comité d'évaluation qui se réunit une fois par mois.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 29

#### Ubifrance

Tél. : 01 40 73 34 52

<http://www.ubifrance.fr/label-france/label-france.asp>

email : [missionlabellisation@ubifrance.fr](mailto:missionlabellisation@ubifrance.fr)

## MEDEF ET MEDEF TERRITORIAUX

S'informer sur les dispositifs d'appui à l'export

### ■ En bref

- ▶ MEDEF : première organisation d'entrepreneurs de France, représentant plus de 750 000 entreprises de toutes tailles et de tous secteurs (industrie, commerce, services) sur l'ensemble du territoire.
- ▶ MEDEF territoriaux (régions, départements, DOM/TOM) : organisations locales (au nombre de 155) regroupant les entreprises et les branches territoriales adhérentes au MEDEF :
  - ▷ Représentation des chefs d'entreprises auprès des principales instances économiques et sociales locales, départementales et régionales ;
  - ▷ Accompagnement des entrepreneurs dans tous les domaines qui touchent à la vie et au développement de leur entreprise.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Présentation et suivi de l'évolution des dispositifs publics d'appui à l'export.
- ▶ Relais d'information et partage d'expériences inter-entreprises.

### ■ Pour en savoir plus :

#### MEDEF

55, avenue Bosquet  
75330 Paris cedex 07  
Tél. : 01 53 59 19 19

<http://www.medef.fr>

<http://www.medef.fr/staging/site/page.php?pagid=2003>

## MEDEF INTERNATIONAL

Rencontrer les décideurs étrangers

### ■ En bref

- ▶ Association pour le développement international des entreprises françaises, s'appuyant sur un réseau mondial formé par les organismes représentant les chefs d'entreprises des pays concernés, et le réseau public et privé français.
- ▶ Mise en relation des chefs d'entreprises français avec les décideurs publics et privés du monde entier.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Identifier les partenaires publics et privés étrangers, évaluer l'environnement des affaires.
- ▶ Conduite de délégations à l'étranger (plus de vingt délégations par an) de chefs d'entreprises français porteurs de projets concrets sur des pays ciblés.
- ▶ Rencontres de haut niveau (plus de 115 rencontres par an) avec des chefs d'État et de gouvernement, les principaux décideurs publics du monde entier et de très nombreux chefs d'entreprises.
- ▶ Organisation de séminaires et fora, en France et à l'étranger (environnement des affaires, projets, partenaires).
- ▶ Partage d'expériences avec le réseau d'entreprises MEDEF International.

### ■ Pour en savoir plus :

#### MEDEF International

55, avenue Bosquet  
75330 Paris cedex 07  
Tél. : (33) 1 53 59 16 16  
Fax : (33) 1 45 55 06 73

<http://www.medefinternational.fr>

email : [international@medef.fr](mailto:international@medef.fr)

## MISSION ARTISANAT – TPE

S'informer sur les dispositifs d'appui à l'export et les marchés étrangers

### ■ En bref

- ▶ Partenariat Ubifrance / Direction du commerce de l'artisanat, des services et des professions libérales (DCASPL).
- ▶ Appui au développement international des entreprises artisanales et TPE.
- ▶ Coordination avec les chambres de métiers et d'artisanat.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Aides régionales et modalités d'accès à l'export pour les entreprises artisanales - TPE.
- ▶ Opportunités commerciales à l'international.
- ▶ Participation à des actions de promotion des produits français à l'étranger.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 29

#### Ubifrance

François Xavier Brunet  
Tél. : 01 40 73 32 26

Laurence Chebath  
Tél. : 01 40 73 38 96

<http://www.ubifrance.fr/mat>

## MISSIONS ÉCONOMIQUES

S'informer sur les marchés internationaux

### ■ En bref

- ▶ Service économique rattaché aux ambassades de France regroupant les services de la DGTPE (Direction générale du Trésor et de la politique économique) du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.
- ▶ 156 Missions économiques dans 113 pays.
- ▶ Spécialistes français et locaux des marchés internationaux.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Environnement économique, juridique, réglementaire, concurrentiel, et les conditions d'accès au marché d'un pays.
- ▶ Conseils pour adapter les produits aux spécificités locales, pour rechercher des partenaires commerciaux ou industriels.
- ▶ Lobbying auprès des autorités locales.

### ■ Pour en savoir plus :

<http://www.missioneco.org/me/>

Annuaire : <http://www.missioneco.org/annuaire/public/bureaux.cfm>

## OSÉO

S'informer sur les dispositifs d'appui à l'export

### ■ En bref

- ▶ Réunion des compétences de la BDPME (Banque du développement des PME) et sa filiale Sofaris, de l'Anvar (Agence française de l'innovation) et du GIE Agence des PME.
- ▶ Structure publique pour accompagner la démarche internationale des PME et TPE (financements, implantations à l'étranger...), en appui des politiques nationales et régionales.
- ▶ Gestion des garanties publiques à l'exportation complémentaires de celles délivrées par Coface.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Accompagnement personnalisé de la démarche export des PME / TPE.
- ▶ Dispositifs d'appui à l'export, notamment l'accès aux crédits pour les investissements, la prospection, les créations de filiales à l'étranger, les garanties des cautions export.

cf. fiches 1, 15, 16

### ■ Pour en savoir plus :

#### Oséo

27/31, avenue du général Leclerc  
94710 Maisons-Alfort cedex

<http://www.oseo.fr>

Oséo en région : [http://www.oseo.fr/tous\\_nos\\_services/les\\_services\\_en\\_ligne/contacter\\_un\\_conseiller/oseo\\_bdpme\\_en\\_region](http://www.oseo.fr/tous_nos_services/les_services_en_ligne/contacter_un_conseiller/oseo_bdpme_en_region)

## PORTAGE EXPORT AVEC PARTENARIAT FRANCE

Comment bénéficier de l'expérience d'une grande entreprise ?

### ■ En bref

- ▶ Partenariat d'un grand groupe avec une PME/PMI : partage d'expériences et échanges de contacts pour accélérer et faciliter la démarche export.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour bénéficier d'un appui logistique (bureau, hébergement de personnel...).
- ▶ Pour participer à un salon ou une foire internationale à l'étranger.
- ▶ Pour connaître les spécificités d'un marché étranger.
- ▶ Pour être mis en relation avec des clients ou des donneurs d'ordres dans le pays.
- ▶ Pour l'organisation de missions d'affaires et de prospection.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ PME/PMI ayant clairement défini une stratégie export (planification des étapes de son développement à l'international) et identifié le marché, le produit et les moyens requis pour le portage.

### ■ Comment procéder ?

- 1/ Télécharger le dossier : [http://partenariat-france.org/comm\\_dossier.php](http://partenariat-france.org/comm_dossier.php)
- 2/ Le renvoyer à la DRCE de la région et en copie à [info@partenariat-france.org](mailto:info@partenariat-france.org)

### ■ Pour en savoir plus :

#### Partenariat France

139, rue de Bercy  
Télédoc 669  
75572 Paris cedex 12

Tél. : 01 53 18 39 25

email : [info@partenariat-france.org](mailto:info@partenariat-france.org)

## SIDEX

(Soutien individualisé à la démarche export des PME – TPE)

Finaliser un projet export

### ■ En bref

- ▶ Aide de 7500 euros (30 % maximum de la dépense engagée par l'entreprise) limitée à deux projets différents par entreprise et par an.
- ▶ Soutien financier spécifiquement destiné aux PME et TPE françaises, pour finaliser un projet de développement à l'international déjà engagé.

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour faciliter la signature d'un contrat ou la mise en place d'un partenariat avec un interlocuteur étranger (déplacement sur place...).

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Entreprises ayant moins de 100 salariés ou dont le chiffre d'affaires est inférieur à 30 millions d'euros hors taxes.
- ▶ Entreprises non détenues à plus de 25 % par une entreprise ne répondant pas aux critères ci-dessus.

### ■ Comment procéder ?

- 1/ Remplir le questionnaire sur le site Internet.
- 2/ Le renvoyer par courrier au moins quinze jours avant la date de l'opération avec un extrait Kbis.
- 3/ Réponse sous deux semaines.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 29

**Ubifrance** : Stéphanie Daudier

Tél. : 01 40 73 37 74

email : [sidex@ubifrance.fr](mailto:sidex@ubifrance.fr)

**Questionnaire SIDEX** : <http://ww.ubifrance.fr/sidex/formulaire.htm>

[http://www.ubifrance.fr/sidex/sidex\\_info.pdf](http://www.ubifrance.fr/sidex/sidex_info.pdf)

## SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES VENTES DES PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES (SOPEXA)

S'informer sur les dispositifs d'appui à l'export

### ■ En bref

- ▶ Société anonyme à capitaux mixtes, publics et privés.
- ▶ Réseau en France et dans 54 pays étrangers.
- ▶ Spécialiste du marketing et de la communication alimentaire pour promouvoir les produits agricoles et alimentaires français en France et à l'étranger et développer, pour le compte de l'État, des actions de promotion de la culture alimentaire française.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Conseils en marketing et en communication pour valoriser les produits alimentaires français.
- ▶ Accompagnement pour la mise sur le marché des produits français.
- ▶ Annuaire des entreprises exportatrices françaises.

### ■ Pour en savoir plus :

#### Sopexa

43-45, rue de Naples  
75008 Paris

Tél. : 01 44 69 40 00

<http://www.sopexa.com>

## UBIFRANCE

S'informer sur les dispositifs d'accès à l'export et les marchés extérieurs

### ■ En bref

- ▶ Agence publique créée en février 2004 (réunion des compétences du CFCE et de l'association Ubifrance) pour coordonner l'ensemble des produits et services du dispositif d'appui au développement international des entreprises, en coopération avec les Missions économiques implantées à l'étranger.
- ▶ Sous autorité du ministre délégué au Commerce extérieur, l'action d'Ubifrance est relayée en régions par les DRCE.

### ■ Quel type d'information ?

- ▶ Accompagnement personnalisé sur les dispositifs d'appui à l'export.
- ▶ Spécificités des marchés étrangers : études de marché géographiques et sectorielles, bases de données acheteurs...
- ▶ Organisation de missions de prospection et de salons à l'étranger.
- ▶ Recrutement des volontaires internationaux en entreprise (VIE).

Cf. fiches 18, 20, 23, 27, 30

### ■ Pour en savoir plus :

#### Ubifrance

77, boulevard Saint Jacques  
75 998 Paris cedex 14

Tél. : 0 810 817 817

<http://www.ubifrance.fr>

## VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (VIE)

Comment limiter le coût du recrutement d'un salarié export

### ■ En bref

- ▶ Procédure de recrutement gérée par Ubifrance (exonération des charges sociales et de la gestion administrative du contrat).
- ▶ Successeur du dispositif de coopération en entreprise (CSNE).

### ■ Quand l'utiliser ?

- ▶ Pour recruter un jeune de 18 à 28 ans, accompagnant le développement export d'une entreprise, sur une durée de 6 à 24 mois.

### ■ Qui peut en bénéficier ?

- ▶ Les entreprises françaises de toutes tailles.

### ■ Comment procéder ?

Contactez Ubifrance pour obtenir l'agrément.

### ■ Pour en savoir plus : cf. fiche 29

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

<http://www.civiweb.com/home.asp>

email : [infoVIE@ubifrance.fr](mailto:infoVIE@ubifrance.fr)

Tél. : 0 810 659 659



# LISTE DES ACRONYMES

|               |  |
|---------------|--|
| <b>ACFCI</b>  | Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie               |
| <b>CCI</b>    | Chambre de commerce et d'industrie   |
| <b>CNCCEF</b> | Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France         |
| <b>CPER</b>   | Contrat de plan État-région  |
| <b>DGDDI</b>  | Direction générale des douanes et droits indirects                         |
| <b>DGTPE</b>  | Direction générale du Trésor et de la prévision économique                 |
| <b>DRCE</b>   | Direction régionale du commerce extérieur                                  |
| <b>EIC</b>    | Euro Info Centre   |
| <b>FASEP</b>  | Fonds d'études et d'aides au secteur privé                                 |
| <b>FBF</b>    | Fédération bancaire française  |
| <b>GIE</b>    | Groupement d'intérêt économique  |
| <b>INPI</b>   | Institut national de la propriété industrielle                             |
| <b>MADB</b>   | Base de données accès aux marchés / Market Access DataBase                 |
| <b>OMPI</b>   | Organisation mondiale de la propriété industrielle                         |
| <b>PME</b>    | Petites et moyennes entreprises  |
| <b>PMI</b>    | Petites et moyennes industries   |
| <b>SA</b>     | Société anonyme  |
| <b>SAI</b>    | Sociétés d'accompagnement à l'international                                |
| <b>SARL</b>   | Société à responsabilité limitée   |
| <b>SIDEX</b>  | Soutien individualisé aux démarches à l'export                             |
| <b>SOPEXA</b> | Société pour l'expansion des ventes des produits agricoles et alimentaires |
| <b>TPE</b>    | Très petites entreprises   |
| <b>UCCIFE</b> | Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger      |
| <b>VIE</b>    | Volontariat international en entreprise                                    |



# LES SITES INTERNET DE L'EXPORT

|  |   |
|--|---|
| Assurance-change   | <a href="http://www.coface.fr/dmt/rube_asscha/ac01_gen.htm">http://www.coface.fr/dmt/rube_asscha/ac01_gen.htm</a>                                       |
| Assurance-crédit   | <a href="http://www.coface.fr/dmt/rubc_asscrexp/indexc.htm">http://www.coface.fr/dmt/rubc_asscrexp/indexc.htm</a>                                       |
| Assurance prospection  | <a href="http://www.coface.fr/rub02_prod/ap/index.htm">http://www.coface.fr/rub02_prod/ap/index.htm</a>   |
| Chambre de commerce et d'industrie (CCI)                           | <a href="http://www.cci.fr">http://www.cci.fr</a>   |
| Coface   | <a href="http://www.coface.fr">http://www.coface.fr</a>   |
| Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France | <a href="http://www.cnccef.org">http://www.cnccef.org</a>   |
| Contrat de Plan État-régions                                       | <a href="http://www.exporter.gouv.fr">http://www.exporter.gouv.fr</a>   |
| Crédit impôt-export  | <a href="http://www.ubifrance.fr/aides-publiques/cap-export-credit-impot.asp">http://www.ubifrance.fr/aides-publiques/cap-export-credit-impot.asp</a>   |
| Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI)         | <a href="http://www.douane.gouv.fr">http://www.douane.gouv.fr</a>   |
| Directions régionales du commerce extérieur (DRCE)                 | <a href="http://www.missioneco.org/drce">http://www.missioneco.org/drce</a>   |
| Euro Info Centre   | <a href="http://www.eic.minefi.gouv.fr/index.htm">http://www.eic.minefi.gouv.fr/index.htm</a>   |
| FASEP - Garantie   | <a href="http://www.coface.fr/rub02_prod/fasep.htm">http://www.coface.fr/rub02_prod/fasep.htm</a>   |
| Fédération bancaire française (FBF)                                | <a href="http://www.fbf.fr">http://www.fbf.fr</a>   |
| FirmaFrance  | <a href="http://www.firmafrance.com">http://www.firmafrance.com</a>   |
| Garantie des crédits de préfinancement                             | <a href="http://www.coface.fr/dmt/rubk_asscau/indexk.htm">http://www.coface.fr/dmt/rubk_asscau/indexk.htm</a>   |
| Garantie des investissements                                       | <a href="http://www.coface.fr/rub02_prod/invest_etrup.htm">http://www.coface.fr/rub02_prod/invest_etrup.htm</a>   |
| Groupement à l'export  | <a href="http://www.ubifrance.fr/aides-publiques/groupements-pme.asp">http://www.ubifrance.fr/aides-publiques/groupements-pme.asp</a>                   |
| Institut national de la propriété industrielle                     | <a href="http://www.inpi.fr">http://www.inpi.fr</a>   |
| Labellisation  | <a href="http://www.ubifrance.fr/label-france/label-france.asp">http://www.ubifrance.fr/label-france/label-france.asp</a>                               |
| MADB   | <a href="http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm">http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm</a>   |
| MEDEF  | <a href="http://www.medef.fr">http://www.medef.fr</a>   |
| MEDEF International  | <a href="http://www.medefinternational.fr">http://www.medefinternational.fr</a>   |
| Mission Artisanat - PME  | <a href="http://www.ubifrance.fr/mat">http://www.ubifrance.fr/mat</a>   |
| Missions économiques   | <a href="http://www.missioneco.org/me">http://www.missioneco.org/me</a>   |
| OMPI   | <a href="http://www.wipo.int">http://www.wipo.int</a>   |
| Oséo   | <a href="http://www.oseo.fr">http://www.oseo.fr</a>   |
| Portage export avec Partenariat France                             | <a href="http://partenariat-france.org/comm_dossier.php">http://partenariat-france.org/comm_dossier.php</a>   |
| Sidex  | <a href="http://www.ubifrance.fr/sidex/sidex_info.pdf">http://www.ubifrance.fr/sidex/sidex_info.pdf</a>   |
| Sopexa   | <a href="http://www.sopexa.com">http://www.sopexa.com</a>   |
| Ubifrance  | <a href="http://www.ubifrance.fr">http://www.ubifrance.fr</a>   |
| VIE  | <a href="http://www.ubifrance.fr/vie/volontariat-international-entreprise.asp">http://www.ubifrance.fr/vie/volontariat-international-entreprise.asp</a> |

## **MEDEF**

55, avenue Bosquet  
75330 Paris cedex 07  
tél : 01 53 59 19 19  
fax : 01 45 51 20 44  
[www.medef.fr](http://www.medef.fr)

### **Contacts :**

Commission International  
Catherine Minard  
Clémence Valin

