

Les aides à l'export

De nombreux outils et aides financières existent pour développer votre entreprise à l'export. Voici un panorama des dispositifs, présentés en fonction des différentes étapes d'un projet à l'international. Attention, certains dispositifs ne sont pas cumulables et doivent être déclenchés au bon moment.

Pour démarrer à l'export

Les outils Grex

Le programme **Graines d'exportateurs** permet, en une journée, d'avoir un aperçu des fondamentaux du commerce international et de poser des questions à des experts.

Les programmes **Valid'export** ou **Objectif export hitec** vous permettent ensuite de construire votre projet, et votre budget, puis de les présenter à un comité de financeurs.

Les aides financières

ADE (Aide au déploiement export), financée par la Région Rhône-Alpes et réservée aux PME qui démarrent à l'international. Montant : 50 % des dépenses, à hauteur de 5 000 €.

Attention : cette aide va aux PME qui n'ont pas encore fait appel à un autre dispositif public.

SIDEX (Soutien individuel aux démarches export), géré par Ubifrance, également réservé aux PME. Permet de financer un déplacement pour prospecter. Montant : 50 % des dépenses plafonné à 400 € (Europe/Méditerranée) ou 800 € (grand export). L'entreprise peut solliciter jusqu'à deux Sidex par an. **Nouveau : Innovex, aide accordée aux entreprises d'un pôle de compétitivité. Forfait de 600 à 1300 € (à partir du 1^{er} mai 2010).**

Pour optimiser votre prospection

Les outils

GreX vous propose un appui individuel : organisation d'un programme de rendez-vous sur la base de votre cahier des charges, au moment qui vous convient, pour rencontrer vos partenaires ou clients dans un pays ciblé.

Le "programme France" vous permet de participer à des missions collectives de découverte ou de prospection, ou d'exposer sur des salons. Ces événements sont organisés par les CCI, les CCI françaises à l'étranger, Ubifrance... et bénéficient souvent d'une subvention ("labellisation").

Les aides financières

L'Assurance Prospection Coface permet d'assurer vos dépenses de prospection sur une zone ciblée et d'obtenir une avance de trésorerie (avance sur indemnité ou FAP -Financement de l'Assurance Prospection-). **Nouveau : les entreprises ayant un CA inférieur à 500 millions d'euros sont désormais éligibles.**

Idécléc Stratégie, financée par la Région Rhône-Alpes, réservée aux PME pour le recrutement d'un cadre export. Montant : 50 % des dépenses, à hauteur de 30 000 €.

Crédit d'impôt export, réservé aux PME qui recrutent un cadre export ou un VIE. Montant : 50 % des dépenses engagées, à hauteur de 40 000 € sur deux ans.

Prêt pour l'export (PPE), géré par OSEO. Pour obtenir un prêt d'un montant de 20 000 à 80 000 € finançant les dépenses immatérielles liées à la prospection.

Pour vous implanter

Les outils

GreX peut vous fournir toutes les informations de base, puis un appui opérationnel via nos partenaires locaux, les CCI françaises à l'étranger. Ces dernières proposent un ensemble de formules légères : mise à disposition d'un cadre local en temps partagé, recrutement, domiciliation, services de comptabilité...

La formule **VIE**, gérée par Ubifrance, vous permet d'employer un jeune diplômé (moins de 28 ans) pour prospecter dans un pays étranger sur une durée de 6 à 24 mois.

Les aides financières

L'**Assurance Prospection Coface** (voir ci-dessus) permet d'assurer les dépenses d'une filiale commerciale, à hauteur de votre participation dans le capital.

Le **FASEP-Garantie**, géré par Oseo, assure un apport en fonds propres dans le capital d'une filiale à l'étranger (hors Union européenne, et uniquement en cas de participation majoritaire).

Pour répondre à des contrats importants

Les outils

Pour identifier les projets en amont, une veille sur les appels d'offres publics ou privés s'impose, qu'elle soit réalisée par vos soins ou par vos agents/distributeurs.

GreX propose, grâce à un programme financé par la Région, d'accéder aux appels d'offres émis dans les 27 Etats membres de l'UE.

Les aides financières

Le **FASEP-Etudes** se présente sous forme de don envers des pays en développement. Il finance des prestations de services réalisées par des entreprises françaises (ex. : études sectorielles ou de faisabilité). Le volet **FASEP Innovation verte** en est une déclinaison pour les entreprises de technologies vertes à forte valeur ajoutée.

Les **assurance caution, assurance pré-financement et assurance crédit moyen terme**, gérées par la Coface, permettent de gérer au mieux les contraintes inhérentes aux grands contrats.

Pour plus de renseignements sur les aides **COFACE**, venez rencontrer la **COFACE** à GreX.

Information et inscriptions sur www.grex.fr



Témoignages

Thierry Balle d'ANTECIM

Le programme "Valid'export" nous a aidés à prioriser nos actions et à mettre en place les aides financières adéquates : ADE, Sidex, Assurance Prospection Coface, Idéclic. Nous avons recruté un cadre export et participé à une mission à Taïwan organisée par GreX. L'ensemble de ces opérations nous a permis de sécuriser notre démarche.

Charles Rosmorduc de CORYS Tess

La filiale chinoise de Corys a été créée pour répondre à l'important marché des centrales nucléaires et à une volonté de localisation exprimée par les interlocuteurs chinois. La création de cette filiale a été facilitée grâce à l'expatriation d'un ingénieur, l'envoi d'un VIE à Pékin et le recours à un Fasep Garantie avec l'aide d'Oséo et Coface.

Marc Derbey de CORIAL

L'implantation à l'international de Corial est basée sur sa capacité à développer un réseau de partenaires locaux.

Corial utilise la veille sur les marchés publics européens proposée par GreX afin de répondre aux appels d'offres mais aussi pour assurer leur suivi par ses distributeurs.



Plus d'information : Karine Capelle, 04 76 28 28 36 - karine.capelle@grex.fr

GREX - WORLD TRADE CENTER GRENoble

Place Robert Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble Cedex 1 - France

Tél. : +33 (0)4 76 28 28 40 - Fax : +33 (0)4 76 28 28 35
grex@grex.fr - www.grex.fr