

« L'Export : il est urgent de s'y mettre »

Ubifrance

Pour développer le CA de nos clients : nous pouvons les accompagner à l'export !

La période de bilans est terminée.
Vos clients recherchent de nouveaux marchés,

Avez-vous posé les 5 bonnes questions à votre client ?

Pour leur permettre de se développer à l'international.

1 – Mon produit ou service n'est pas exportable

- | | | |
|---|-----|-----|
| • Car il est de proximité : | Oui | Non |
| • Car je suis filiale d'une société étrangère | Oui | Non |
| • Autres, à préciser | | |

2 – Je ne sais pas dans quel pays prospecter ni comment le faire ?

	Oui	Non
--	-----	-----

3 – Je n'ai personne pour s'en occuper, le patron est l'homme orchestre et je n'ai pas les compétences en interne

	Oui	Non
--	-----	-----

4 – Je n'ai pas suffisamment de trésorerie pour me lancer à l'export

	Oui	Non
--	-----	-----

5 – J'ai déjà essayé, ça n'a pas marché...

	Oui	Non
--	-----	-----

Et si votre client connaissait les dispositifs suivants (clic note A), pourrait-il revoir sa position ?

1 – Mon produit n'est pas exportable, car produit de proximité :

- Avez-vous pensé à des pays comme la Belgique, l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne, Le Maghreb ?

Pour vous informer :

1. Club export : informations par pays : www.expert-comptable-international.com/fr
ce site ouvert aux experts comptables offre de nombreuses informations économiques, législatives, sur les formalités douanières. L'inscription est gratuite.



2. Ubifrance : informations par secteur : www.ubifrance.fr Notre partenaire offre les dernières informations sectorielles, par pays ou zone géographique. Pour des études plus poussées, ses missions économiques peuvent vous aider à cibler les marchés export, à identifier et à rencontrer de futurs clients,... leurs informations sont payantes mais font gagner un temps précieux.

2 – Je ne sais pas dans quel pays exporter :

Les Missions économiques d'UBIFRANCE

Les Missions économiques-UBIFRANCE, présentes dans 44 pays, les 64 Missions économiques facilitent la découverte des marchés étrangers et détectent les possibilités d'implantation offertes aux entreprises. Elles forment le réseau mondial d'UBIFRANCE, soit plus de 1500 collaborateurs, en France et à l'étranger.

Implantées sur le terrain, les Missions économiques-UBIFRANCE apportent aux entreprises qui veulent se développer sur les marchés étrangers, des interlocuteurs dédiés, à même de les aider à choisir la destination et les services les mieux appropriés à leur situation. Elles constituent la structure « d'accueil » des PME françaises et, avec le concours des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'étranger, facilitent la découverte des marchés et les possibilités d'implantation qui leur sont offertes.

Les Missions économiques-UBIFRANCE sont là pour répondre à vos questions et à vos demandes.

3 – Personne ne s'occupe de l'export dans mon entreprise:

Utilisez le VIE

LE V.I.E : DES COMPÉTENCES EXPORT POUR VOTRE ENTREPRISE

Le Volontariat International en Entreprises (V.I.E), instauré par la loi du 14 mars 2000, permet aux entreprises françaises de confier à un jeune, homme ou femme, jusqu'à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite.

VOUS POUVEZ CONFIER TOUT TYPE DE MISSION AUX V.I.E

Commerciales ou techniques, les missions sont décidées par l'entreprise : études de marchés, prospection, renforcement d'équipes locales, accompagnement d'un contrat, d'un chantier, participation à la création d'une structure locale, animation d'un réseau de distribution, support technique d'un agent...



COMMENT TROUVER UN VIE ET QUEL EN EST LE COUT ?

UBIFRANCE dispose d'une base de données de jeunes V.I.E, et ses services peuvent aider l'entreprise à trouver le candidat. Toutes les formalités sont assurées par UBIFRANCE. Le coût annuel d'un V.I.E est de 20 à 30 K€. Vous êtes exonérés des démarches liées à la gestion du personnel à l'international

La gestion administrative et juridique du V.I.E est déléguée à UBIFRANCE qui s'occupe pour vous des aspects contractuels, du versement des indemnités et de la protection sociale du volontaire. La formule V.I.E exonère votre entreprise de tout lien contractuel direct (le contrat est passé entre UBIFRANCE et le jeune volontaire). Bénéficiant d'un statut public, le volontaire est placé sous la tutelle administrative de la Mission Economique, près l'Ambassade de France dans son pays d'affectation. Vous pilotez bien sûr en direct son activité opérationnelle.

Le V.I.E vous permet de bénéficier du crédit d'impôt prospection commerciale, et son coût peut être pris en charge dans le cadre d'une assurance prospection de la COFACE.

4 – Je n'ai pas suffisamment de trésorerie : des financements spécifiques existent

OSEO : Prêt Pour l'Export :

Il s'agit d'un financement sans garantie, d'un montant compris entre 20 000 et 80 000 €, d'une durée de 6 ans avec un an de différé.

Il s'adresse aux PME de plus de trois ans pour financer les dépenses liées à leur développement international.

Il permet de financer des investissements immatériels (frais d'adaptation, design, prospection, foires et salons, VIE, communication), des investissements corporels à faible valeur ajoutée de gage (matériels spécifiques, matériels de démonstration) ou encore une augmentation du besoin en fonds de roulement généré par votre projet de développement à l'international.

Les modalités du prêt sont souples, vous n'avez pas de garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant, et il n'y a pas de cofinancement bancaire obligatoire.

SIDEX ET INNOVEX UBIFRANCE

Ce sont des aides spécifiquement destinées au PME et TPE françaises pour financer la prospection de nouveaux marchés à l'étranger et la finalisation de contrat à vocation export.

Le dépôt des demandes se fait en ligne sur le site d'UBIFRANCE, 14 jours avant le départ. Ensuite l'entreprise justifie dans le mois suivant le déplacement de ses dépenses.

Pour le SIDEX : 2 dossiers par an peuvent être déposés, et l'aide est de 400 ou 800 € par déplacement. Pour INNOVEX, réservé aux PME et TPE innovantes, elles ne peuvent déposer qu'un seul dossier par an, et l'aide est de 600 ou 1.300 €.

COFACE : L'ASSURANCE PROSPECTION

L'AP garantit les entreprises françaises (hors négoce international) contre le risque d'échec commercial des actions de prospection. Elle les soutient financièrement sur du long terme et permet d'amortir des dépenses de prospection sur plusieurs années.

Un budget de prospection est établi, pour une ou deux années de prospection. La COFACE garantit, après comité d'agrément, 65 % de ce budget (80 % pour les entreprises innovantes). L'accord de la COFACE est donné sous 48 heures pour les budgets inférieurs à 50.000 € et



sous un mois pour les budgets d'un montant supérieur. L'enveloppe garantie est versée à l'entreprise annuellement sur présentation des dépenses réalisées. Elle peut faire l'objet d'une avance.

La prime s'élève à 2 % du budget de prospection garanti, payable au début de chaque exercice de garantie par l'exportateur. En cas d'avance sur indemnité, prime portée à 4 %.

L'avance faite par la COFACE est remboursée ensuite sur une période d'amortissement de 2 ou 3 ans, sur la base du CA réalisé, au rythme de 7 ou 14 % du CA réalisé (7 % sur les ventes de produits, 14 % pour les prestations de service et 30 % sur les royalties et redevances).

5 – J'ai tout essayé :

L'export n'est pas réservé aux grandes entreprises.

Tous les experts comptables ont parmi leurs clients des entreprises qui pourraient exporter.

Notre devoir est de les conseiller et de les accompagner.

Le Club Export peut vous y aider, ainsi que ses partenaires.

Le site www.expert-comptable-international.com/fr vous y aidera.

Des actions sont déjà menées en province (voir votre Conseil Régional).

Un programme de formation à l'export va aussi être lancé fin 2010. Inscrivez-vous.

L'export, il est urgent de s'y mettre.