

## NOTE A - LES DISPOSITIFS A CONNAITRE POUR ACCOMPAGNER VOS CLIENTS DANS LEUR DEVELOPPEMENT EXPORT

6000 langues parlées de par le monde, 192 pays recensés et... seulement 95 000 entreprises exportatrices en France en 2010 ! Un joli challenge à relever avec vos clients puisque **vous** parlez la même « langue » : celle du développement et de la relance. Cette démarche commerciale s'inscrit dans la droite lignée de l'action gouvernementale actuelle : inciter les PME\* françaises à conquérir de nouvelles parts de marché, hors hexagone.

Pour se faire, nombre d'outils pratiques sont à votre disposition et vous permettent de mettre en place une mission – progressive et construite - d'accompagnement de vos clients à l'international.

### **I) OUTILS, ET SITES A CONNAITRE : POUR SAVOIR COMMENT PROCEDER ET DANS QUEL PAYS**

#### **EXPORTER :**

1. SITE INTERNET DU CONSEIL SUPERIEUR « LE CLUB EXPORT » : [www.expert-comptable-international.info](http://www.expert-comptable-international.info) : plateforme réservée aux experts-comptables (inscription gratuite avec les 10 premiers chiffres de votre numéro d'inscription à l'Ordre) vous permettant d'accéder à :

<sup>1</sup> Définition européenne de la PME : entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante et donc ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.





Une **première rubrique** (10 000 pages d'informations) proposant un atlas économique de 185 pays articulé autour des sections suivantes : **environnement des affaires** (fiscalité, cadre légal, contexte politique, etc....), **développement des affaires** (vendre, acheter, gérer, investir, etc....), **vivre et voyager** ;

Une **deuxième rubrique** relative aux marchés / informations sectorielles: 25 000 études de marchés accessibles, une base de données de 17000 salons et manifestations internationales (y compris en France) et de 3000 fédérations professionnelles, etc... ;

Une **troisième et dernière rubrique** vous propose de connaître les flux d'import/export d'un produit, de connaître l'environnement réglementaire et de vous familiariser avec la méthodologie propre au commerce international.

2. **UBIFRANCE** : [www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr) Agence française pour le développement international (tutelle : direction des relations internationales de la DGTPE).
  - **Son rôle** : informer, accompagner et favoriser le développement des entreprises à l'international.
  - **Ses appuis à l'étranger** : les missions économiques (anciennement les PEE : postes d'expansion économique).
  - **Ses services** : informations marchés, appels d'offres, prospection et accompagnement à l'exportation et/ ou à l'implantation, labellisation d'entreprises, communication (salons, bureaux de presse à l'étranger, V.I.E (Volontariat International en Entreprise)...



3. CNCCEF : [www.cnccef.fr](http://www.cnccef.fr) CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA FRANCE :  
« 4300 hommes et femmes d'entreprise présents dans 146 pays au service de la présence économique française dans le monde ».

Des industriels, des agriculteurs mais aussi des prestataires de services et des experts-comptables proposent bénévolement leurs compétences internationales aux entreprises désireuses de développer leur chiffre d'affaires en dehors de nos frontières.

Leurs missions :

- **Informier** : les pouvoirs publics français par la veille qu'ils exercent dans leurs domaines d'expertises et réaliser des dossiers d'analyse, de synthèse sur des sujets sensibles liés au commerce extérieur.
  
- **Parrainer** : conseils ponctuels, mises en relation mais aussi accompagnement de plus longue durée, les conseillers du commerce extérieur apportent leur connaissance « pratique » du terrain
  
- **Former** : interventions en tant que « sachants » dans les établissements formant à l'international (facultés, écoles de commerce,...) mais aussi tuteurs auprès des jeunes V.I.E lorsque l'entreprise pour laquelle ces derniers sont partis à l'étranger n'a pas d'implantation locale.

4. **PACTE PME** : [www.pactepme.org](http://www.pactepme.org) est un groupement de grandes entreprises françaises qui se proposent d'accompagner les PME à l'export en leur apportant des conseils, en favorisant les groupements à l'export, en leur proposant des locaux à l'étranger.

## II) LES FINANCEMENTS POUR LE DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

1. **POUR LA PROSPECTION** : Prêt pour l'Export (PPE) d'**OSEO** (possibilité de complémentarité avec l'assurance prospection de la COFACE).

En 2009 OSEO a accompagné 1 000 projets à l'international :



- 450 millions d'euros de **prêts bancaires garantis pour l'international**
- 50 millions d'euros de **Contrats de Développement International** et de **Prêts pour l'Export**.

Ces PPE ont été mis en place pour les entreprises débutant à l'international ou ayant déjà une première expérience. Ils permettent de financer le développement d'activités à l'export et/ ou l'implantation dans un pays étranger.

**2. POUR LA FINALISATION D'UN PROJET DE DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL : procédure SIDEX et V.I.E (mise à disposition de personnel) d'UBIFRANCE**

**2.1 Le sidex** : Cet appui est plus particulièrement destiné aux besoins de financement qui apparaissent entre la phase de prospection et la phase de commercialisation d'un produit ou d'un service.

**2.2 Le V.I.E** : le Volontariat International en Entreprise, spécificité française, permet à des PME d'accéder « physiquement » à des marchés étrangers, pour un coût tout à fait abordable de 18 à 30 K€ par an (les 10 premiers pays d'affectation des V.I.E sont les Etats-Unis, la Chine, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Belgique, l'Italie, le Japon, la Roumanie, le Maroc et Singapour ; la durée de la mission est en moyenne de 17 mois et 63% des entreprises qui ont recours à cette procédure sont des PME).

**3. ASSURANCE POSTE CLIENT : « assurance des cautions et des crédits de préfinancement risque exportateur » de COFACE.** Ce produit d'assurance Coface permet de fournir des engagements de caution, des garanties dans le cadre de contrat à l'export ; il peut également être mis en place dans le cadre d'un préfinancement (acomptes insuffisants par exemple) et permet de ne pas augmenter son encours de risque.