

## Savoir utiliser les organismes d'appui au développement international des entreprises

Trop souvent, on constate que les managers export n'ont qu'une vision partielle du dispositif, public ou privé, qui peut aider les projets d'internationalisation des activités. Nous allons ici essayer de présenter le dispositif de soutien, en distinguant les acteurs publics des acteurs consulaires ou privés.

À mesure que l'exportateur utilise ce dispositif, il développe une vision plus claire des organismes à contacter en fonction de son projet du moment. Cette « expertise » peut paraître difficile à acquérir, tant le réseau d'appui est dense et, bien souvent, l'exportateur a le sentiment de ne pas savoir à quels interlocuteurs s'adresser. Tous présentent un intérêt certain mais il faut impérativement connaître leur activité principale pour affiner la recherche.

Les organismes ci-après sont sous la tutelle de DREE, direction des relations économiques extérieures.

### 1. Le dispositif public de soutien au commerce extérieur

Osons l'affirmer, le dispositif public français est certainement un des plus performants. Des structures complémentaires par leurs domaines de compétence et leurs fonctions permettent à l'exportateur de se faire aider de la phase de démarrage d'un projet jusqu'à sa mise en œuvre. L'État français affecte des moyens importants : de nombreux fonctionnaires spécialisés en commerce international sont affectés, dont une partie est en poste à l'étranger, directement sur les marchés visés.

La France entend asseoir sa position d'acteur majeur du commerce international. Chaque année, des zones sont considérées comme prioritaires, pour des raisons économiques et politiques. Ces zones en deviennent particulièrement intéressantes, tant par leurs attraits propres que par les moyens d'aide qui sont mis à la disposition des exportateurs.

Actuellement, par exemple, les projets vers les pays suivants sont particulièrement soutenus :

#### Pays-cibles 2006

Afrique du Sud	Pays-Bas	États-Unis	Turquie
Allemagne	République Tchèque	Israël	Royaume-Uni
Canada	Russie	Italie	Taiwan
Corée du Sud	Thaïlande	Malaisie	Chine
Hongrie	Tunisie	Mexique	Brésil
Inde	Algérie	Pologne	Japon
Maroc			

### 1.1. Les missions économiques

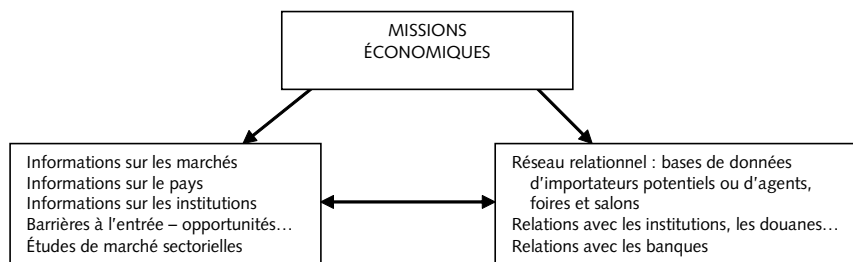
**Note :** ces organismes correspondent aux anciens « Postes d'Expansion Économique »

On dénombre environ 150 **missions économiques** dans le monde. Ces organismes sont rattachés aux ambassades de France, et emploient 2 000 agents dans 110 pays.

Ces structures ont pour missions principales d'informer l'administration française de la situation économique d'un pays et d'aider les entreprises françaises à s'implanter sur les marchés dont ils ont la charge. L'organisation interne de ces missions est sectorielle. Un chargé de mission est un représentant de l'État français et doit aider les entreprises souhaitant exporter sur la zone et le secteur d'activité dont il a la charge.

L'assistance fournie aux exportateurs peut-être :

- légère c'est-à-dire des listes de prospects, de fournisseurs, d'importateurs potentiels... ;
- plus importante, en organisant sa prospection et en l'aidant à faire son étude de marché.



Ces prestations sont payantes mais à des prix forfaitaires très inférieurs aux prix du marché (cabinets privés). Ce dispositif nous a d'ailleurs, par le passé, attiré les foudres de l'OMC en qualifiant les missions économiques de « subventions déguisées » (interdites par principe).

Les missions économiques peuvent servir de lien, d'interface. Elles organisent régulièrement des rencontres entre acheteurs étrangers et vendeurs français, parti-

cipent à des salons, des foires et développent de manière continue un réseau relationnel (banques, transporteurs, acheteurs-importateurs actuels et potentiels, institutions locales...).

À chaque fois qu'une entreprise souhaite prospecter un nouveau marché, il est très utile de contacter la mission économique locale. D'autre part, les sites Internet des missions regorgent d'informations utiles pour avoir une idée précise de la structure du marché concerné, voire en réaliser une étude approfondie.

Chaque mission économique dispose d'un site Internet généralement très bien construit.

Pour accéder directement aux sites de la mission d'un pays en particulier, il suffit d'aller sur [www.missioneco.org/nom\\_du\\_pays\\_voulu](http://www.missioneco.org/nom_du_pays_voulu) (ex : [www.missioneco.org/chine](http://www.missioneco.org/chine)).

Lors d'une prise de contact, l'entreprise va préciser qui elle est : son identité, le nombre de salariés, le n° de nomenclature tarifaire de ses produits, le CA global, la place de l'entreprise dans la profession et des précisions sur les capacités de production disponibles.

Elle détaillera aussi les produits de la firme, les différentes productions avec leur part dans le CA, les cibles commerciales de ces produits, les circuits de distribution qu'elle a l'habitude d'utiliser.

Il est aussi important de communiquer les références exportatrices de l'entreprise : le conseiller commercial concerné doit savoir si c'est la 1<sup>re</sup> fois que l'entreprise se lance à l'export. Lorsque la firme a déjà exporté, elle précisera les principaux marchés sur lesquels elle travaille et les produits qu'elle y vend.

Le passé de l'entreprise sur le marché considéré est aussi à détailler. On peut penser qu'outre ces détails communiqués par écrit, un contact téléphonique est toujours souhaitable, n'oublions pas que rien ne remplace la relation humaine.

## 1.2. La DRCE

Directions régionales du commerce extérieur, ce sont les représentantes en région du ministère du Commerce extérieur. Les DRCE coordonnent le dispositif de soutien public et ont l'avantage d'être plus proche de l'entreprise exportatrice. De ce fait, elles fournissent un appui plus « terrain » : diagnostic export, aide pour obtenir des financements, formaliser une stratégie...

Chaque DRCE met à jour des informations sur Internet, le portail étant accessible à l'adresse : <http://www.missioneco.org/drce>

Outre les aspects d'information sur les marchés, il est fréquent que les DRCE proposent des aides financières, particulièrement pour les entreprises débutantes en commerce international, ou pour des projets innovants...

### Exemple d'aides de la DRCE – région Rhône-Alpes

#### 1. Aide au déploiement export (ADE)

##### Objectif

La région Rhône-Alpes aide les entreprises dans leur première prospection export.

##### Opérations éligibles

##### (dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc.)

- Frais de voyage et de séjour pour deux déplacements au minimum dans le ou les pays visé(s) dans le plan d'actions et dans un délai d'un an. Ces déplacements obligatoires peuvent être effectués par le chef d'entreprise et/ou ses collaborateurs.
- Coût des prestations facturées par des prestataires privés, les Missions Économiques, les Chambres de Commerce et d'Industrie en France et à l'étranger ou Ubifrance.
- Frais de participation en tant qu'exposant à un salon professionnel à l'étranger.
- Frais de réalisation et/ou traduction de catalogues, notices techniques, moyens audiovisuels, création et/ou traduction d'un site internet destiné à l'international.
- Dépenses de formation complémentaires au programme Nouveaux Exportateurs pour le ou les collaborateur(s) concerné(s) par le développement international de l'entreprise.

##### Caractéristiques et montants

##### (type d'aide, modalités, taux maximum, plafond, etc.)

Subvention égale à 50 % des dépenses éligibles effectivement engagées par l'entreprise, plafonnée à 5 000 € HT. Cette subvention sera versée à l'entreprise sur présentation des justificatifs attestant de l'engagement des dépenses. Les dépenses doivent être engagées dans un délai maximum d'un an.

#### 2. Idéclic Stratégie (volet international)

##### Objectif

Des résultats significatifs sur les marchés export vous permettent d'élaborer un projet global d'internationalisation pour votre entreprise. Le Conseil Régional, en partenariat avec la Coface, vous aide à renforcer vos compétences.

##### Bénéficiaires

PME de la région Rhône-Alpes :

- moins de 250 personnes ;
- chiffre d'affaires inférieur ou égal à 40 M€ ;
- total bilan inférieur ou égal à 27 M€ ;
- non filiale à plus de 25 % d'une entreprise ne correspondant pas à ces critères.

**Opérations éligibles (dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc.)**

- Recrutement d'un cadre export (basé en France ou à l'étranger) ;
- Recours à un consultant export pour un apport d'expertise ou un accompagnement de la démarche.

**Caractéristiques et montants (type d'aide, modalités, taux maximum, plafond, etc.)**

Le budget annuel de prospection doit être au moins égal à 100 K€ et s'inscrire dans le cadre d'une assurance prospection Coface.

Le consultant doit appartenir au secteur concurrentiel. Les prestations apportées par le réseau (ERAI, Ubifrance, Missions Économiques, réseaux consulaires France et étranger) ne sont pas éligibles.

L'assiette des dépenses éligibles correspond, selon le projet, soit aux coûts salariaux du cadre export recruté (salaire brut + charges patronales) soit aux coûts d'intervention du cabinet conseil.

L'aide est une subvention correspondant à 50 % des dépenses éligibles, plafonnée à 30 000 €.

**3. Programme collectif foires et salons**

**Objectif**

La Région favorise le développement commercial à l'international des entreprises de Rhône-Alpes par le biais de visites, participations à des salons et manifestations internationales ou venues d'acheteurs.

Le programme de ces actions est fixé annuellement par la Région avec ses partenaires (CCI, Chambres des Métiers, CGPME).

**Bénéficiaires**

Entreprises de Rhône-Alpes correspondant à la définition communautaire de la PME.

**Opérations éligibles (Dépenses éligibles, pays ou zone géographique éligible, etc.)**

- Participation à des salons à l'étranger : coûts de stand, coûts de transport et frais de séjour
- Missions collectives à l'étranger : coûts de déplacements et frais de séjour

**Caractéristiques et montants (Type d'aide, modalités, taux maximum, plafond, etc.)**

- Participation à des salons à l'étranger : pour une première participation subvention plafonnée à 50 % des dépenses éligibles, pour une deuxième participation, subvention plafonnée à 30 % des dépenses éligibles. Une même entreprise ne pourra être aidée plus de deux fois sur un même salon.
- Missions collectives à l'étranger : 50 % du coût global de la visite ou de la mission pour une seule personne par entreprise.

La visite d'un même salon ou la participation à une même mission à l'étranger ne peut être aidée qu'une seule fois par entreprise.

### 1.3. Ubifrance

Depuis février 2004 le Centre Français du Commerce Extérieur, (CFCE) et l'association UBIFRANCE ont regroupé leurs compétences pour former la nouvelle UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises. L'agence est au centre du dispositif et peut mettre à la disposition des entreprises :

- Une médiathèque avec un centre de documentation sur les pays étrangers et deux centres de documentation spécialisés dans l'agroalimentaire et les industries et services.
- Des informations commerciales, économiques, statistiques, juridiques, méthodologiques, logistiques, et fiscales sur les marchés extérieurs. Des prestations d'assistance à la détection d'appels d'offres internationaux sont aussi proposées.
- Des banques de données internationales
- La librairie du commerce international, qui donne accès notamment aux éditions de bulletins du CFCE, études de marché et de pays, ouvrages méthodologiques, et à la revue Le Moniteur du Commerce International, publiée par la SEDEC, filiale du CFCE.
- Des outils statistiques d'aide à la décision par accès aux banques de données internationales.

Parallèlement à ce rôle d'information générale, UBIFRANCE propose aussi l'organisation de séminaires et rencontres vendeurs acheteurs et des études de marché spécifiques au projet. UBIFRANCE a enfin un rôle important de promotion de la technologie française auprès des décideurs étrangers et opérations de coopération technique.

Diffusion d'informations sur les technologies françaises dans la presse technique étrangère, par l'intermédiaire de ses bureaux de presse situés dans 10 pays.

Le réseau UBIFRANCE a aussi son portail : [www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)

**Note importante aux étudiants et entreprises :  
le VIE (Volontariat International en Entreprise)**

UBIFRANCE gère la formule du Volontariat International en Entreprise ou VIE. Cette formule permet à de jeunes diplômés (âgé de 18 à 28 ans) d'aller réaliser une mission professionnelle à l'étranger pour le compte d'une entreprise privée ou d'une mission économique (étude de marché, prospection, aide à l'implantation d'une filiale...). Durée des missions variable de 6 à 24 mois. Le coût est très attractif pour les entreprises : la formule VIE exonère de toutes charges sociales en France, et les salaires sont négociables avec la recrue.

## 1.4. OSEO (dont ex-ANVAR)

**L'Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche (ANVAR) s'est unie à la BDPME (Banque du développement des PME).** En appui des politiques nationales et régionales, OSEO finance et accompagne les PME dans les phases les plus décisives (création, innovation, développement, transmission) pour leur faciliter l'accès aux financements des partenaires bancaires et organismes de fonds propres.

Établissement placé sous la tutelle de l'État français, OSEO a pour rôle de développer une politique de promotion pour les innovations françaises à l'étranger. Ceci signifie que seules les entreprises innovantes ou ayant un projet innovant (recherche-développement tous secteurs), peuvent prétendre à un appui.

OSEO peut aider l'entreprise :

- en diffusant l'information sur les nouvelles technologies à l'étranger
- en recherchant des partenaires pour les entreprises françaises (notamment PME)
- en aidant financièrement les entreprises à adapter leurs produits aux normes étrangères
- en proposant une offre réduisant les risques liés au développement international.

Là aussi, un site-portal existe : [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)

### Exemple d'offres OSEO Garantie FASEP

Le partenariat OSEO garantie, Agence Française du Développement, Coface offre de nombreux avantages aux entreprises françaises désirant exporter :

- Un réseau d'interlocuteurs ;
- Une expertise forte en financement de projets ;
- Une connaissance des spécificités locales.

OSEO peut garantir les risques économiques de votre implantation internationale. OSEO peut garantir le risque de votre opération de création ou de rachat d'une filiale hors Union européenne.

#### Comment ça marche ?

##### Pour qui

Toute entreprise disposant de filiales hors des 25 pays de l'Union européenne. La maison-mère ne doit pas réaliser un chiffre d'affaires de plus de 460 millions d'euros et ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement, par des intérêts hors UE.

La garantie est donnée au bénéfice de la maison-mère. Elle peut être déléguée aux banques finançant les apports de la maison-mère.

##### Fonctionnement

La durée de la garantie est de 7 ans maximum pour une quotité maximum de 50 %. La garantie couvre les risques jusqu'à 1,5 million d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises.

La garantie porte sur :

- les achats ou souscriptions d'actions ou de titres convertibles en action ;
- les avances d'actionnaires bloquées pour plus de 3 ans ;
- les prêts participatifs.

Elle couvre le risque économique de la filiale étrangère, à l'exclusion du risque politique

### **Garantie Développement à l'International**

#### **Objectif : faciliter**

- une implantation à l'étranger ;
- un projet significatif à l'export depuis la France.

Dans ce cadre, OSEO vous apporte sa garantie et son expertise du financement des PME.

#### **Comment ça marche ?**

En partenariat avec la banque, OSEO partage le risque lié à votre développement international. Ils garantissent le plus souvent la part immatérielle des investissements : dépenses liées aux études de marché, recrutements... car celle-ci n'offre pas de gage de caution sur lesquels la banque pourrait s'appuyer en cas d'indemnisation.

#### **Sous quelle forme ?**

Ils prennent 50 % du risque sur le crédit qu'accorde la banque.

La caution personnelle, si elle est retenue, sera limitée à 50 % maximum de l'encours de crédit.

Source : adapté de [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)

## **2. Le dispositif parapublic et privé de soutien au commerce extérieur**

### **2.1. Les CCI**

Les Chambres de Commerce et d'Industrie. Le réseau consulaire comprend plus de 180 chambres regroupées au sein de l'assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie. Au niveau local, elles proposent à leurs adhérents différentes prestations en matière d'information avec leurs centres de documentation et leurs banques de données, de conseils aux entreprises. L'objectif est de les aider dans la définition de leur stratégie de conquête des marchés extérieurs.

Au niveau local, elles assurent à leurs adhérents un rôle d'information et de conseil à l'export. Intégrées dans le dispositif REFLEX, elles servent de relais aux organismes publics.