

Chapitre 5

EXPORTATIONS

Informations et conseils

Appuis financiers

Informations et conseils

La Direction Régionale du Commerce Extérieur (D.R.C.E.)

Les Missions économiques des ambassades de France à l'étranger

UBIFRANCE et les Missions Économiques

L'Appui aux entreprises sur toutes les thématiques européennes

Les Conseillers du commerce extérieur de la France

Les Chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger

La Cellule conseil des douanes : l'audit douanier

La Représentation française auprès de l'union européenne : la cellule entreprises et coopération

La Recherche de partenaires industriels dans les pays de l'Europe centrale et orientale

Les Tableaux de bord international

Les soirées de l'international

Le dispositif « Valid'action international »

Les stands collectifs dans les salons industriels

Informations et conseils

La Direction régionale du commerce extérieur (DRCE)

ROLE

Aider les responsables de PME à valoriser le potentiel international de leur entreprise, à tous les stades de son développement sur les marchés extérieurs.

PRESTATIONS

L'appui et l'accompagnement techniques d'une équipe d'experts :

qui offre le bénéfice d'une expérience concrète, acquise sur les marchés étrangers, et qui travaille de manière coordonnée avec, en particulier, l'ensemble du réseau public concerné : DGTPE, COFACE, UBIFRANCE, CFCE, MISSIONS ECONOMIQUES DES AMBASSADES DE FRANCE...

- qui apporte des conseils et une assistance personnalisée pour :
 - la recherche d'informations
 - l'élaboration du diagnostic export de votre entreprise
 - la définition et l'élaboration de votre stratégie de prospection et d'implantation

CONTACT

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

M. Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E-mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

Informations et conseils

Les Missions économiques des ambassades de France à l'étranger

ROLE

Sous l'autorité de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique (DGTPE), les missions économiques constituent les relais à l'étranger du réseau public d'appui aux échanges internationaux du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (166 missions économiques dans 119 pays). Elles ont pour vocation d'être les informateurs et les points d'appui des entreprises françaises, en particulier dans leur recherche de marchés et leurs actions de promotion commerciale à l'étranger.

PRESTATIONS

Evaluation d'un marché :

- prestations de première information (présentation économique d'un pays, approche du marché, pratiques commerciales...)
- information synthétique sur un secteur ou sur un thème
- prestation de veille (économique, concurrentielle)

Prestations de prospection personnalisées :

sélection d'opérateurs
mission de prospection (organisation d'un programme de rendez-vous de 2 à 3 jours avec des opérateurs locaux)
visite sur salon (collecte d'informations sur analyse des nouveautés, la concurrence, les tendances, les prix...)

Prestations sur devis (action spécifique d'appui personnalisé) :

contacts et relais dans un pays
informations sur les réglementations, les incitations et les obstacles à l'importation
conseils pour l'implantation et la recherche de partenaires locaux
orientation vers les appuis financiers adaptés
appui en cas de difficultés (discrimination, contentieux...).

CONTACTS

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

Monsieur Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E-mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE

Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique

Madame Béatrice DI PIAZZA

139 Rue de Bercy

75572 PARIS Cedex 12

Tel : 01 44 87 19 57

Fax : 01 53 18 95 96

E-mail : beatrice.dipiazza@dree.org

Internet : www.finances.gouv.fr

LE MONITEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL (M.O.C.I.)

Madame Valérie PERRIN

10 Avenue d'Iéna – BP 2010

75761 PARIS Cedex 16

Tel : 01 40 73 39 25

Fax : 01 40 73 35 85

E-mail : valerie.perrin@ubifrance.fr

Internet : www.lemoci.com

Informations et conseils

UBIFRANCE et les Missions Économiques

Rôle

Placée sous l'autorité du Ministre délégué au Commerce Extérieur et de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique (DGTPE), UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises, propose l'ensemble des produits et services des 156 Missions Économiques qui constituent le réseau international du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (MINEFI) dans 120 pays. La vocation de l'Agence et des Missions Économiques est d'informer et accompagner les entreprises françaises à chaque étape de leur développement sur les marchés étrangers.

BÉNÉFICIAIRES

Toutes les entreprises françaises.

PRESTATIONS

Des produits d'informations

- veille internationale par secteurs et par pays
- projets sur financement et appels d'offres internationaux
- publications sur les fondamentaux d'un pays, l'environnement des affaires
- hotline d'information réglementaire, juridique et fiscale
- séminaires d'information

Des conseils export

- études et veilles sur mesure
- analyse et conseils
- entretiens avec des experts
- plans d'action personnalisés

Des prestations de prospection personnalisées

- sélection de contacts
- tests sur les réactions du marché à votre offre de produits ou de services
- missions de prospection

Des actions de promotion

- pavillons français sur les salons internationaux
- expositions et séminaires françaises
- présentations de produits et savoir-faire français
- invitations de décideurs en France
- rencontres acheteurs et partenaires étrangers
- e-exposition de vos produits et savoir-faire sur le portail Firmafrance (www.firmafrance.com)
- promotion dans la presse professionnelle internationale par les 13 bureaux de presse d'UBIFRANCE couvrant 34 pays (conférences et communiqués de presse, invitations de journalistes étrangers...).

Gestion de la formule du Volontariat International en Entreprise (V.I.E).

CONTACT

UBIFRANCE

Service d'Information sur les Marchés Extérieurs (SIME)

10 Avenue d'Iéna

75116 PARIS

Tel. : 01 40 73 38 88 / 01 40 73 33 00

Fax : 01 53 70 06 32

E-mail : sime@ubifrance.fr / accueilcommercial@ubifrance.fr

Internet : www.ubifrance.fr

Informations et conseils

L'Appui aux entreprises sur toutes les thématiques européennes

Mission des affaires européennes d'UBIFRANCE

OBJECTIF

Informers, assister les entreprises, les appuyer dans leurs recherches de partenaires,

- Les aider à bénéficier des aides opportunités d'affaires offertes par le marché unique européen
- Constituer une interface entre elles et la Commission européenne.

Assurer le rôle de point de contact national pour le programme européen concernant les technologies de société de l'information (IST)

BÉNÉFICIAIRES

Toutes entreprises.

MODALITÉS D'INTERVENTION

Organisation de rencontres sectorielles destinées à favoriser la coopération entre les entreprises de l'Union européenne et les entreprises d'autres zones géographiques (Amérique latine, Asie, pays méditerranéens, Afrique, Europe orientale),

- Facilitation de l'accès des entreprises aux réseaux mis en place par la Commission européenne,
- Bulletins et documents d'information,
- Accompagnement dans la recherche de financements,
- Aide à la recherche de partenaires, y compris dans le secteur des technologies de l'information
- Réponses aux questions juridiques et réglementaires,
- Service de veille sur les projets et appels d'offres internationaux.

CONTACT

UBIFRANCE

Mme Gisèle HIVERT-MESSECA

Mme Edith LAUNEY-HEYMANN

10 Avenue d'Iéna

75116 PARIS

Tel. : 01 40 73 30 49

Fax : 01 40 73 30 24

E-mail : gisele.hivert-messeca@ubifrance.fr / edith.launey-heyman@ubifrance.fr

Internet : www.ubifrance.fr

Informations et conseils

Les Conseillers du commerce extérieur de la France

OBJECTIF

Les conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF) sont des hommes d'affaires français, qui exercent leur activité en prise directe avec le commerce mondial.

Hommes de terrain, ils sont choisis parmi les plus performants en terme de commerce extérieur, et sont nommés à cette fonction par décret, pour trois ans, par le ministre du commerce extérieur.

Ils s'engagent, personnellement et bénévolement, à aider les pouvoirs Publics dans la mise en œuvre de la politique de commerce extérieur, et à contribuer, par leur action personnelle dans leur entreprise, leur profession et leur région, à l'expansion des ventes françaises dans le monde.

Leur activité est totalement désintéressée. Ils sont 3.500 installés dans le monde donc près de la moitié à l'étranger dans 127 pays, constituant ainsi un exceptionnel réseau d'appui aux entreprises qui souhaitent se développer à l'international.

MODALITÉS

Les CCEF proposent aux PME débutantes à l'international leur appui expérimenté bénévole pour la définition d'une stratégie export et l'accompagnement dans sa mise en œuvre et dans la recherche d'informations et de partenaires sur les marchés extérieurs : c'est le parrainage.

Depuis mars 1997, le Comité d'Expansion Économique du Val d'Oise (C.E.E.V.O.) propose aux entreprises du Val d'Oise des rendez-vous individuels et confidentiels avec un conseiller du Commerce extérieur.

CONTACTS

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

M. Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E.mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

COMITE DEPARTEMENTAL DES CONSEILLER DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA France

M. Philippe MASSÉ

CCI Versailles-Val d'Oise-Yvelines

34 Rue de Rouen – BP 80149

95304 CERGY PONTOISE Cedex

Tel : 01 47 16 21 82

Fax : 01 47 16 73 43

E-mail : cd-cce95@cnccef.org

Internet : www.cnccef.org

COMITÉ D'EXPANSION ÉCONOMIQUE DU VAL D'OISE (C.E.E.V.O)

M. Jean-Claude NAPIAS

Hôtel du Département

2 Avenue du Parc

95032 CERGY PONTOISE Cedex

Tel : 01.34.25.32.43

Fax : 01.34.25.32.20

E.mail : jc.napias@ceevo95.fr,

Internet : www.ceevo95.fr

Informations et conseils

Les Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'étranger

OBJECTIF

Les Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'étranger (850 collaborateurs et 25 000 entreprises adhérentes), sont des Associations privées, regroupant les entreprises françaises industrielles, commerciales, financières établies à l'étranger et des entreprises du pays. Leur réseau, fondé de longue date, est implanté dans 75 pays : 24 en Europe, 9 en Afrique, 5 au Moyen-Orient, 18 en Amérique du Nord et du Sud, 18 en Asie-Océanie.

SERVICES

Ces CCIF assument une mission d'intérêt général :

Constituer un réseau de relations et un "lobby" d'affaires,
Promouvoir l'image de la France et la compréhension mutuelle franco-étrangère,
Apporter des services aux entreprises.

CONTACT

UNION DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANÇAISES A L'ÉTRANGER (U.C.C.I.F.E)

M. Rémy ARTHUS

M. Charles MARIDOR

2 Rue de Viarnes

75040 Paris Cedex 01

Tel. : 01 55 65 39 21

Fax : 01 55 65 39 38

E-mail : direction@uccife.org

Internet : www.uccife.org

A l'étranger :

LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANÇAISES implantées dans le pays

Informations et conseils

La Cellule conseil des douanes : l'audit douanier

OBJECTIF

Pour réaliser des opérations de commerce international ou revoir leurs procédures douanières, les entreprises peuvent se rapprocher de la cellule-conseil mise en place dans chaque direction régionale des douanes. **Les cellules-conseil aux entreprises offrent un conseil personnalisé et gratuit.**

BÉNÉFICIAIRES

Toutes les entreprises réalisant des opérations de commerce international, ou qui désirent en réaliser.

MODALITÉS

Après avoir analysé les courants commerciaux des entreprises, la cellule-conseil réalise un audit douanier qui a pour finalité de proposer les procédures douanières les mieux adaptées à l'organisation et aux activités des entreprises. Elle accompagne, par la suite, à la mise en place des solutions dégagées.

CONTACTS

DIRECTION REGIONALE DES DOUANES

Cellule Conseil aux Entreprises

Mme Patricia GAUDIN

5 Rue Volta

78105 SAINT GERMAIN EN LAYE Cedex

Tel. : 01 39 21 50 24

Fax : 01 34 51 30 78

E-mail : patricia.gaudin@douane.finances.gouv.fr

Internet : www.douane.gouv.fr

BUREAU DE DOUANE DE CERGY-PONTOISE

M. Robert BERNABEU

ZI des Bellevues

Rue de la Patelle – BP 20220

95614 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 34 30 81 70

Fax : 01 30 37 21 58

E-mail : crd-cergy@douane.finances.gouv.fr

BUREAU DE DOUANE – ANTENNE DE GOUSSAINVILLE

15 Rue Ferdinand de Lesseps - BP 30630

95196 GOUSSAINVILLE Cedex

Tel. : 01 34 04 70 91

Fax : 01 34 04 70 99

Internet : www.douane.gouv.fr

CENTRE DE RENSEIGNEMENTS DES DOUANES

Tel. : 08 25 30 82 63

Fax : 01 53 24 68 30

E-mail : crd-ile-de-France@douane.finances.gouv.fr

Internet : www.douane.gouv.fr

Informations et conseils

La Représentation française auprès de l'Union européenne : la cellule entreprises et coopération

OBJECTIF

Information, orientation et conseil aux entreprises.

MISSIONS

Placée au sein de la représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne, la « Cellule Entreprises et Coopération » exerce trois missions principales :

informations sur les données communautaires

orientation et conseil des entreprises

intervention : dans le cas de dysfonctionnement du marché unique (entraves, discriminations).

La « Cellule Entreprises et Coopération » concentre son action sur le suivi des programmes communautaires d'aides à destination des pays candidats à l'adhésion à l'Union européenne et à des pays tiers.

CONTACTS

REPRESENTATION PERMANENTE DE LA FRANCE AUPRES DE L'UNION EUROPEENNE

« Cellule Entreprises et Coopération »

Place de Louvain, 14

B-1000 BRUXELLES

Tel. : 32 22 29 84 50

Fax : 32 22 29 84 35

E-mail : presse.bruxelles-dfra@diplomatie.gouv.fr

Internet : www.rpfrance.ue.org

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

Monsieur Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E.mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

Informations et conseils

La Recherche de partenaires industriels dans les pays de l'Europe centrale et orientale

OBJECTIF

La DRIRE Ile de France conduit, en partenariat avec le Groupement des Industriels de la Plasturgie de la Région Ile de France (GIP) et la participation de la direction régionale du commerce extérieur Ile de France (DRCE), d'UBIFRANCE, de l'Association Française des Industries du Moule, Modèle et Maquette (AFIM), une opération de recherche de partenaires industriels pour aider les PMI franciliennes de la filière plastique à développer leurs exportations vers la POLOGNE, la RÉPUBLIQUE TCHEQUE et la SLOVAQUIE.

Secteurs d'activité concernés : Plasturgie, filière plastique, moules...

Zone géographique concernée : Île-de-France.

BÉNÉFICIAIRES

Les PMI d'Ile de France candidates doivent répondre aux critères d'éligibilité suivants :
appartenir aux secteurs de la plasturgie et de la filière plastique,
avoir un effectif compris entre 10 et 500 personnes,
être en situation financière saine et à jour de ses cotisations fiscales et sociales.

PRINCIPE

Ces opérations visent à établir des relations de partenariat industriel (joint-venture, filiale, accords de partenariat, rachat ou reprise d'entreprises...) pour un certain nombre de PMI d'Ile de France du secteur avec leurs homologues polonais, tchèques et slovaques.

Elles consistent, dans un premier temps, en un pré-diagnostic, suivi de missions individuelles pour le compte d'entreprises désireuses de développer un réseau de distribution dans ces pays.

MODALITÉS

Un consultant spécialisé, la société ARTEM, choisi pour ses connaissances dans les domaines de la plasturgie et sa compétence dans les actions export, a pour tâche d'examiner les conditions concrètes de faisabilité de l'opération pour chacune de ces entreprises et de procéder à l'étude commerciale correspondante (étude de terrain). Il a également pour mission de concevoir et de réaliser des actions de communication, d'établir des propositions de partenariat, et d'assurer le suivi pendant une durée donnée des PMI après la négociation des contrats.

Coût moyen pour l'entreprise :

du pré-diagnostic : 302,61 €

- des missions individuelles : 7622,45 €

CONTACTS

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

M. Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E.mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

ARTEM

M. Michel LACOMBE

ZI du Chemin Vert

Route de Clermont - BP 42

95340 PERSAN

Tel. : 01 30 34 10 11

Fax : 01 34 70 92 77

E-mail : contact@mabor.fr

Informations et conseils

Les Tableaux de bord international

OBJECTIF

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles-Val d'Oise-Yvelines (CCIV) propose de mettre à la disposition des entreprises un outil de pilotage pour anticiper et suivre leur activité à l'international par pays et par produit.

BÉNÉFICIAIRES

Dirigeants de PME-PMI.

PRESTATIONS

- Etude et définition des besoins de l'entreprise ;
- Choix des paramètres à mesurer et des indicateurs correspondants ;
Accompagnement méthodologique dans la mise en place des tableaux de bord export.

CONTACT

CCI DE VERSAILLES-VAL D'OISE-YVELINES

Mme Agnès OLIVEAU

34 Rue de Rouen - BP 80149 - Pontoise

95304 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 75 35 74

Fax : 01 30 75 35 73

E-mail : aoliveau@versailles.cci.fr

Internet : www.versailles.cci.fr

Informations et conseils

Les soirées de l'international

OBJECTIF

Organisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles-Val d'Oise-Yvelines, les soirées de l'international proposent aux entreprises un lieu unique d'accès à l'information et aux prestations d'accompagnement de leur développement à l'international.

BÉNÉFICIAIRES

Dirigeants de PME-PMI

PRESTATIONS

Véritable plate-forme locale de l'ensemble des acteurs publics et privés de l'international, les soirées de l'international comportent :

- un espace d'information qui réunit l'ensemble des acteurs susceptibles d'aider l'entreprise dans son expansion vers l'étranger et permet d'aborder les domaines liés à l'exportation (ressources humaines, financement, assurance, logistique, transport...);
- une opération de *speed business contacts* (rencontres d'affaires minutes), méthode conviviale pour rentrer en relation avec d'autres entreprises et avec l'ensemble des acteurs présents susceptibles d'accompagner l'entreprise dans son développement international;
- un atelier thématique et/ou sectoriel et/ou géographique. Animé par des experts de l'international, cet atelier a pour but de sensibiliser les PME/PMI par des débats techniques ou géographiques et ainsi de favoriser les échanges par des expériences vécues;

une séance culture et business qui permet d'explorer en profondeur les particularités d'un pays ou d'une région et se poursuit par des échanges d'informations.

CONTACT

CCI DE VERSAILLES-VAL D'OISE-YVELINES

Mme Agnès OLIVEAU

34 Rue de Rouen - BP 80149 - Pontoise

95304 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 75 35 74

Fax : 01 30 75 35 73

E-mail : aoliveau@versailles.cci.fr

Internet : www.versailles.cci.fr

Informations et conseils

Le dispositif « Valid'Action international »

OBJECTIF

Ce dispositif de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles-Val d'Oise-Yvelines (CCIV) vise à permettre aux dirigeants des PME-PMI d'identifier, d'analyser et de valider la capacité de leur entreprise à se développer à l'international.

BÉNÉFICIAIRES

Dirigeants de PME-PMI.

PRESTATIONS

- Bilan des ressources internes de l'entreprise (financières, humaines, techniques et commerciales) par un expert ;
- Rédaction d'un rapport, comprenant une synthèse sur la capacité de l'entreprise à s'internationaliser, des matrices de décisions et des recommandations et la définition d'un plan d'action pour le développement international ;

Restitution commentée du rapport par l'expert au chef d'entreprise.

CONTACT

CCI DE VERSAILLES-VAL D'OISE-YVELINES

Mme Agnès OLIVEAU

34 Rue de Rouen - BP 80149 - Pontoise

95304 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 75 35 74

Fax : 01 30 75 35 73

E-mail : agoliveau@versailles.cci.fr

Internet : www.versailles.cci.fr

Informations et conseils

Les stands collectifs dans les salons industriels

OBJECTIF

En organisant des stands collectifs, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles-Val d'Oise-Yvelines (CCIV) ou le Comité d'Expansion Économique du Val d'Oise (CEEVO), en particulier dans le cadre du dispositif « VAL D'OISE INTERNATIONAL », permettent aux PME-PMI du département d'être présentes sur des salons professionnels qui sont autant d'occasions pour elles de se faire connaître, de promouvoir leurs produits services et innovations, de rencontrer les décideurs nationaux et internationaux dans leur domaine d'activité et de nouer de nouveaux contacts au profit de leur développement.

BÉNÉFICIAIRES

PME-PMI du Val d'Oise.

PRESTATIONS

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE VERSAILLES-VAL D'OISE-YVELINES (CCIV)

La CCI propose des stands collectifs dans de nombreux salons industriels, déchargeant les entreprises de toute préoccupation logistique et leur faisant bénéficier d'un emplacement stratégique, de services complémentaires (vaste espace commun pour recevoir les clients, bar, téléphone, fax, hôtesses bilingues) et de l'appui permanent d'un collaborateur de la CCI présent sur place. La CCI établit un catalogue des exposants, assurant ainsi la promotion des entreprises qu'elle accompagne (communiqués de presse, visites de délégations étrangères et d'institutionnels politiques et économiques) sur des salons tels que le Midest, Pollutec, Eurosatory, le Salon de l'aéronautique et de l'espace du Bourget. Elle organise aussi tous les 2 ans le Forum Entreprises Défense.

CONTACT

CCI DE VERSAILLES-VAL D'OISE-YVELINES

M. Guillaume VOUIOUX

M. Maurice ZUCHELLI

34 Rue de Rouen - BP 80149 - Pontoise

95304 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 75 35 67 / 01 30 75 35 68

Fax : 01 30 75 35 73

E-mail : gvouioux@versailles.cci.fr / mzucchelli@versailles.cci.fr

Internet : www.versailles.cci.fr

COMITE D'EXPANSION ECONOMIQUE DU VAL D'OISE (CEEVO)

Le Comité d'Expansion Économique du Val d'Oise (CEEVO) organise chaque année entre 6 et 10 participations collectives d'entreprises du département sur des salons industriels à l'étranger, en Europe, en Afrique, en Asie ou en Amérique.

Les participations collectives prennent la forme d'espaces d'exposition gérés par le CEEVO, regroupant à la fois des stands individuels pour les entreprises qui le souhaitent, et des espaces d'expositions collectifs rassemblant plusieurs petites ou moyennes entreprises.

Le CEEVO assure la réservation, l'aménagement et l'animation des espaces d'exposition, en proposant également des prestations complémentaires (préparation de rendez-vous ciblés, mise à disposition d'interprètes...).

Ces prestations sont certifiées selon la norme ISO 9001. Le programme des participations collectives d'entreprises du Val d'Oise dans les salons internationaux organisées par le CEEVO est disponible en ligne www.ceevo95.fr.

CONTACT

COMITÉ D'EXPANSION ECONOMIQUE DU VAL D'OISE (CEEVO)

M. Yves GITTON

2 Avenue du Parc

95032 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01.34.25.32.46

Fax : 01.34.25.32.20

E-mail : ceevo@ceevo95.fr

Internet : www.ceevo95.fr

Appuis financiers

L'Appui Régional à l'Exportation (AREX)

L'Aide Régionale à l'Implantation sur les Marchés Extérieurs (ARIMEX)

Les Missions à l'étranger

La Procédure EUREKA

Le Fonds d'étude et d'aide au secteur privé (FASEP Etude).

Le Fonds d'étude et d'aide au secteur privé (FASEP Garantie)

Le Label @rating

GLOBALLIANCE

L'Assurance prospection

La Police grand'export

La Police individuelle crédit fournisseur

La police individuelle crédit acheteur

Les Assurances change

L'Assurance crédit

Le Crédit d'impôt prospection commerciale

le Soutien Individualisé à la Démarche Export des PME/TPE (SIDEX)

Partenariat France : portage des PME à l'international

Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E.)

L'Appui Régional à la Commercialisation de l'Artisanat Francilien (A.R.C.A.F.)

Appuis financiers

L'Appui Régional à l'Exportation (AREX)

PRÉSENTATION

La procédure AREX est simple, rapide et facile à mettre en œuvre. Les demandes sont instruites et gérées par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie. Les critères d'éligibilité sont peu nombreux :

- l'entreprise doit être implantée en Île-de-France,
- elle doit compter moins de 250 salariés et n'être pas détenue à plus de 25 % par un groupe ne répondant pas à ces critères,
- son chiffre d'affaire annuel doit être inférieur à 40 M€ ou son total du bilan du bilan annuel doit être inférieur à 27 M€,
- elle doit justifier de capitaux propres au moins équivalents au montant de l'aide sollicité et elle doit être à jour de ses obligations fiscales et sociales.

MODALITÉS DE L'AIDE

L'AREX accompagne l'entreprise tout au long de son développement international. Il existe sous plusieurs formes :

L'AREX Emploi : aide régionale sous forme d'une subvention. Son montant est calculé sur la base de 50 % du coût du salaire de la première année + charges d'un cadre export ou d'un cadre export et d'un (e) assistant (e) export, dans la limite de 35 000 €. L'objectif est la création ou le renforcement d'un service export ou la création d'une filiale à l'étranger.

L'AREX Conseil : subvention régionale représentant 50 % du coût HT de l'intervention d'un consultant extérieur dans la limite d'un plafond de 15 000 € par entreprise renouvelable au bout de deux ans. L'objectif est la réalisation de plan de stratégie export, d'étude de marché, de recherche de partenaire export.

L'AREX Salon : aide régionale représentant 50 % des coûts HT dans la limite de 4 000 € deux fois par an (stand et frais d'inscription). L'objectif est la participation individuelle à un salon à l'étranger. Sont autorisés 2 salons à l'étranger maximum par an et 3 participations maximum à un même salon.

CONTACTS

C.R.C.I PARIS – ILE DE FRANCE

M. Nicolas BASTIEN

7 Rue Beaujon

75008 PARIS

Tel. : 01 55 37 67 85

Fax : 01 55 37 67 68

E-mail : bastien@paris-iledefrance.cci.fr

Internet : www.paris-iledefrance.cci.fr

CONSEIL REGIONAL D'ILE DE FRANCE

Mme Isabelle ZUBER

35 Boulevard des Invalides

75007 PARIS

Tel. : 01 53 85 60 44

Fax : 01 53 85 60 49

Internet : www.iledefrance.fr

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE VERSAILLES-VAL D'OISE-YVELINES

M. Jérôme DELAMARE

34 Rue de Rouen - BP 80149 - Pontoise

95304 CERGY-PONTOISE

Tel. : 01 30 75 35 75

Fax : 01 30 75 35 73

E-mail : jdelamare@versailles.cci.fr

Internet : www.versailles.cci.fr

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

M. Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E-mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

Appuis financiers

L'Aide Régionale à l'Implantation sur les Marchés Extérieurs (ARIMEX)

OBJECTIF

L'objectif de l'ARIMEX est d'encourager les PME franciliennes à créer une première implantation commerciale, nouvelle et permanente, sur un marché à fort potentiel déjà prospecté, hors de l'Union européenne, pour développer leurs exportations. Il apporte des ressources financières sous forme d'aide directe à l'investissement, en complément du financement de l'entreprise sur ses fonds propres et sur ressources bancaires.

La procédure s'adresse à des entreprises, implantées en Île-de-France, satisfaisant à quatre critères de taille, d'indépendance, d'existence, de bonne santé financière et d'expérience sur le marché concerné par le projet, celui-ci devant avoir fait l'objet d'une étude de faisabilité et s'inscrire dans le cadre de la stratégie internationale à moyen ou long terme de l'entreprise.

L'ARIMEX permet de financer partiellement (jusqu'à 50 %) un programme annuel de dépenses à réaliser par la PME francilienne à l'occasion de la phase de démarrage de l'implantation commerciale.

Les aides sont accordées sur décision conjointe du Préfet de Région et du Président du Conseil Régional, sur proposition d'un comité consultatif : le Comité régional d'attribution des aides.

Ce dispositif est géré par la direction régionale du commerce extérieur de l'Île-de-France.

CONDITIONS

Ne sont pas recevables les demandes relatives à des implantations déjà constituées à la date de réception du dossier à la DRCE.

BÉNÉFICIAIRES

Entreprises éligibles

Pour être éligibles aux interventions de l'ARIMEX, les entreprises candidates doivent être implantées en Île-de-France et satisfaire à quatre critères de taille, d'indépendance, d'existence, de bonne santé financière et d'expérience sur le marché concerné par le projet :

Critères de taille et indépendance :

Peuvent bénéficier d'un soutien régional, les entreprises de moins de 250 personnes, en effectif consolidé, avec un chiffre d'affaires annuel inférieur à 40 M d'Euros ou un total de bilan annuel inférieur à 27 M d'Euros, et supérieur à 250 personnes.

Critères d'existence :

Sont éligibles les entreprises pouvant justifier d'au moins trois années d'activité, sauf exception

Critères de bonne santé financière :

Sont éligibles les entreprises détenant des fonds propres au montant de l'aide sollicitée et étant à jour de leurs obligations fiscales et sociales.

Critères d'expérience :

Sont éligibles les entreprises ayant réalisé une pré-étude d'implantation sur le pays visé par le projet d'investissement

Les projets d'implantation éligibles doivent être situés **hors Union européenne**.

Dépenses éligibles

D'une manière générale, les dépenses HT suivantes peuvent être prises en compte pour la détermination de l'assiette de l'aide :

- frais d'établissement,
 - dépenses de personnel dirigeant et commercial de la structure à l'étranger,
 - location de bureaux,
- achat d'équipement (mobilier et matériel de bureau dans la limite de 30 % de leur valeur),
dépenses publi-promotionnelles (plaquettes, annonces presse dans la limite de 20 % du montant de l'assiette de l'aide).

Les dépenses antérieures au dépôt du dossier de demande ARIMEX ne sont pas prises en considération.

MONTANT DE L'AIDE

L'aide attribuée est plafonnée à 50 000 €, permettant de financer partiellement (jusqu'à 50 %) un programme annuel d'investissement matériel et immatériel à réaliser par la PME francilienne à l'occasion du premier exercice de l'implantation commerciale.

Une synergie avec des appuis complémentaires pourra être recherchée, en liaison avec les autres organismes de soutien au commerce extérieur, dans le respect des règles de non cumul d'interventions publiques portant sur les mêmes dépenses.

Un même entreprise ne peut recevoir plus de 50 000 € d'aide au titre de la procédure ARIMEX sur une période de trois ans.

Le versement de l'aide s'effectue dès lors que l'entreprise a effectué la totalité des dépenses éligibles et fourni l'intégralité des pièces justificatives nécessaires à la mise en paiement de la subvention, et après évaluation par la CCIP des conditions de fonctionnement de l'implantation ("questionnaire-bilan").

CONTACT

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

Monsieur Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E.mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

Appuis financiers

Les Missions à l'étranger

OBJECTIF

Permettre à des entreprises de présenter leurs produits dans le cadre de manifestations économiques internationales ou à l'occasion de missions de prospections commerciales.

CONDITIONS

- Etre implantée en Île-de-France,
- Ne pas avoir plus de 250 salariés
- Ne pas faire partie d'un groupe de plus de 250 personnes
- Etre en bonne santé financière

MODALITÉS

Les entreprises concernées peuvent participer, dans des conditions financières avantageuses, à des expositions, à des missions et à des salons internationaux sélectionnés selon le cas, par le Conseil Régional ou par les organisations membres du Comité Départemental de l'Exportation (Val d'Oise International), dans le but de développer leurs relations avec les entrepreneurs étrangers.

Le programme de ces missions est disponible sur les sites Internet des partenaires de l'appui au commerce international.

CONTACTS

C.R.C.I PARIS – ILE DE FRANCE

M. Yvon POSVIC

7 Rue Beaujon

75008 PARIS

Tel. : 01 55 37 67 85

Fax : 01 55 37 67 68

E-mail : posvic@paris-iledefrance.cci.fr

Internet : www.paris-iledefrance.cci.fr

CONSEIL REGIONAL D'ILE DE FRANCE

Mme Isabelle ZUBER

35 Boulevard des Invalides

75007 PARIS

Tel. : 01 53 85 60 50

Fax : 01 53 85 60 49

E-mail : isabelle.zuber@iledefrance.fr

Internet : www.iledefrance.fr

CCI DE VERSAILLES-VAL D'OISE-YVELINES

Mme Agnès OLIVEAU

34 Rue de Rouen - BP 80149 - Pontoise

95304 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 75 35 74

Fax : 01 30 75 35 73

E-mail : oliveau@versailles.cci.fr

Internet : www.versailles.cci.fr

COMITÉ D'EXPANSION ÉCONOMIQUE DU VAL D'OISE (C.E.E.V.O)

M. Jean-Claude NAPIAS

Hôtel du Département

2 Avenue du Parc

95032 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 34 25 32 42

Fax : 01 34 25 32 20

E-mail : jc.napias@ceevo95.fr

Internet : www.ceevo95.fr

UBIFRANCE
Service d'Information sur les Marchés Extérieurs (SIME)

10 Avenue d'Iéna

75116 PARIS

Tel. : 01 40 73 38 88 / 01 40 73 33 00

Fax : 01 53 70 06 32

E-mail : sime@ubifrance.fr

Internet : www.ubifrance.fr

Appuis financiers

La Procédure EUREKA

OBJECTIF

Favoriser la coopération entre entreprises et centres de recherche européens sur des produits de recherche et développement permettant une avancée significative en termes de produits, procédés ou services commercialisables.

BÉNÉFICIAIRES

Tous types d'entreprises possédant les compétences multiples nécessaires à la participation à un projet de développement et en situation financière saine.

CONDITIONS

Tout type de projet, dans quelque secteur que ce soit, présenté sur initiative des entreprises. Le projet doit :
être innovant ;
être réalisé en coopération par 2 industriels au moins, de pays différents membres d'EUREKA ;
comporter une part française n'excédant pas, dans la plupart des cas, 50 % du coût total du projet ;
définir des objectifs et possibilités de commercialisation en termes de produits, procédés ou services.

A titre indicatif, quelques thèmes sont indiqués ci-après :

- Technologies de l'information ;
- Matériaux ;
- Environnement, santé, agro-alimentaire ;
- Transports, énergie.

MONTANT DE L'AIDE

Assiette retenue

investissements matériels et immatériels correspondant aux dépenses de recherche et développement, y compris prototype industriel.

Taux

50 % des coûts éligibles (moyenne 35 %).

- Partie recherche : les aides peuvent être versées sous forme de subvention.

Partie développement : les aides sont versées sous forme d'avances remboursables.

MODALITÉS

Dépôt de projet auprès du Secrétariat Français EUREKA (Coordination nationale).

Présentation du projet et examen par les administrations puis décision généralement dans les 4 mois (label et/ou financement du projet), qui peut conduire à des versements d'aides échelonnés selon l'avancement du projet, dans le cadre d'une convention avec les administrations concernées.

CONTACT

OSEO anvar

M. Vincent GUICHEMERRE

10/12 Rue des Trois Fontanot

92022 NANTERRE Cedex

Tel. : 01 41 45 09 00

Fax : 01 47 67 04 38

E-mail : vguichemerre@oseo.fr

Internet : www.oseo.fr

Appuis financiers

Le Fonds d'étude et d'aide au secteur privé (FASEP Étude)

BÉNÉFICIAIRES

Le FASEP-Etudes finance des prestations de services destinées à des bénéficiaires étrangers, réalisées par des entreprises ou des consultants français. Tous les secteurs, sauf le secteur de la défense, sont éligibles.

OPÉRATIONS ÉLIGIBLES

Dépenses éligibles

Prestations de services à finalité économique ou financière, à destination de clients étrangers :

- études de faisabilité en amont de projets d'infrastructure intéressant des opérateurs français, principalement,
- prestations d'assistance technique dans le cadre de projets d'infrastructure intéressant des opérateurs français,
- action de coopération institutionnelle (schémas directeurs, coopération financière, formation à des techniques particulières, mises en place de normes, préparation de loi sur les concessions...).

Pays éligibles

- Pays en développement, en particulier les pays émergents, à l'exception des pays de la zone de solidarité prioritaire (zone ACP, Liban, Territoires palestiniens, Laos, Cambodge, Cuba),
- Pays en transition : PECO et CEI.

CARACTÉRISTIQUES ET MONTANT

Les opérations sont examinées par un comité interministériel qui se réunit huit à dix fois par an. Dans la plupart des cas, le montant du concours financiers est compris entre 150 000 € et 400 000 € par opération. L'aide destinée au bénéficiaire local prend la forme d'un don en nature, le prestataire français étant financé directement. Une participation du bénéficiaire local est recherchée. Le choix du prestataire français relève de la responsabilité du bénéficiaire local, qui agit en conformité avec ses propres règles de passation de marché, et/ou les règles définies par un bailleur de fonds régional ou multilatéral. Les termes de référence de la prestation doivent faire l'objet d'un document de nature contractuelle détaillant les prestations (au minimum sous forme d'un MOU) entre le bénéficiaire local et le prestataire français.

Les principaux critères d'appréciation sont :

- La demande des autorités locales et impact des opérations au regard du développement économique des pays bénéficiaires ;
- Les perspectives de réalisation des projets impliquant le savoir faire et/ou la technologie française ;
- La possibilité de mobiliser des financements privés ou multilatéraux pour la réalisation de ces projets.

CONTACT

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE
Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique
Bureau Devinter 2 - 139 Rue de Bercy
75572 PARIS Cedex 12
Tel. : 01 44 87 19 44
Fax : 01 53 18 96 09

LES MISSIONS ÉCONOMIQUES

Internet : www.missioneco.org/me / www.missioneco.org/nomdupays

Appuis financiers

Le Fonds d'étude et d'aide au secteur privé (FASEP Garantie)

OBJECTIF

Soutenir l'implantation et le développement de PME françaises à l'étranger par un fond de garantie des investissements contre le risque économique.

BÉNÉFICIAIRES

Entreprises ciblées

Filiales étrangères majoritairement détenues par des PME à capitaux français ou communautaire réalisant un chiffre d'affaire inférieur à 460 M€.

Bénéficiaires

- Sociétés-mères,
- Sociétés de capital-risque (SCR) ou fonds commun de placement à risque (FCPR) intervenant dans les filiales,
- Banques françaises finançant l'apport en fonds propres des sociétés mères.

Secteurs d'activité : tous les secteurs.

OPÉRATIONS ÉLIGIBLES

Opérations éligibles

Le FASEP-Garantie intervient en garantie :

- d'apport en fonds propres de la maison-mère française à sa filiale étrangère,
- de participations de sociétés de capital risque (SRC) ou de fonds commun de placement à risque (FCPR).

Les concours garantis, permettant l'apport de fonds propres ou de quasi-fonds propres, peuvent prendre la forme :

- d'achat ou de souscription d'actions ou de titres convertibles en actions,
- d'avances d'actionnaires bloquées pour plus de 3 ans,
- ou de prêts participatifs.

Pays éligibles

Sont éligibles les filiales étrangères situées dans tous les pays, à l'exception de l'Espace économique européen et de la Suisse.

CARACTÉRISTIQUES ET MONTANT

Garantie d'opérations en fonds propres.

Modalités : Quotité garantie : 50 % maximum du montant de l'investissement éligible.

Durée de la garantie : 7 ans maximum.

Plafond de garantie : selon les règles de gestion des risques de SOFARIS.

Coût : Taux de prime annuel : 0,5 % du montant garanti.

Mise en jeu de la garantie : la garantie est mise en jeu en cas :

- d'ouverture d'une procédure judiciaire locale d'insolvabilité à l'encontre de l'entreprise implantée localement,
 - de cession des titres si l'entreprise a perdu plus de la moitié de ses capitaux propres depuis l'apport en fonds propres, sur la base de la moins-value réalisée,
 - d'arrêt volontaire d'activité motivé par un échec économique du projet.
- la garantie ne couvre que le risque économique.

Indemnisation : Dans les 2 mois suivant la réception des éléments justifiant la mise en jeu de la garantie, la SOFARIS verse, à titre d'avance, 50 % de l'indemnité estimée par le bénéficiaire. Le versement du solde, qui intervient au plus tard dans les 3 ans, est effectué lors de la constatation de la perte finale.

CONTACTS

AGENCE FRANCAISE DE DEVELOPPEMENT (A.F.D)

5 Rue Roland Barthes
75598 PARIS Cedex 12
Tel. : 01 53 44 37 42
Fax : 01 44 87 99 39
E-mail : jayf@afd.fr
Internet : www.afd.fr

OSEO bdpme

Mme Marie-Claude TAILLANDIER-THOMAS

90 Boulevard National
92250 LA GARENNE COLOMBES
Tel. : 01 46 52 92 62
Fax : 01 46 52 92 02
E-mail : mc.taillandierthomas@oseo.fr
Internet : www.oseo.fr

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (C.O.F.A.C.E)

M. Patrick FREIDINE

Immeuble "Les Cerclades"
2 Mail des Cerclades
95031 CERGY PONTOISE Cedex
Tel. : 01 30 32 57 12
Fax : 01 47 48 76 50
E-mail : patrick_freidine@coface.com
Internet : www.coface.fr

Appuis financiers

Le Label@rating

OBJECTIF

Distinguer les entreprises qui respectent leurs engagements commerciaux en leur attribuant un label à couverture mondiale qui leur procure une visibilité forte, accessible notamment sur le site <http://www.cofacrating.com>.

BÉNÉFICIAIRES

Toute entreprise, quelque soit son lieu d'implantation et sa taille.

MODALITÉS

Le label est décliné en 1@, 2@, 3@ ou 4@, qui correspondent à une note assurable par le Groupe COFACE.

COÛT

Le prix forfaitaire pour obtenir cette labellisation est de 600 € HT pour la 1^{ère} année, et de 300 € HT à partir de la 2^{nde} année.

CONTACTS

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (C.O.F.A.C.E)

M. Patrick FREIDINE

Immeuble "Les Cerclades"

2 Mail des Cerclades

95031 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 32 57 12

Fax : 01 47 48 76 50

E-mail : patrick.freidine@coface.com

Internet : www.coface.fr

COMITE D'EXPANSION ECONOMIQUE DU VAL D'OISE (C.E.E.V.O.)

M. Yves GITTON

Hôtel du Département

2 Avenue du Parc

95032 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01.34.25.32.46

Fax : 01.34.25.32.20

E.mail : ceevo@ceevo95.fr,

Internet : www.ceevo95.fr

Appuis financiers

GLOBALLIANCE

OBJECTIF

Garantir les exportateurs contre le risque de non-paiement, sur tous pays, sans distinction selon l'origine du sinistre ou le statut de l'acheteur. Des services complémentaires peuvent être proposés à l'entreprise :

le risque de fabrication

la garantie des stocks ou des marchandises consignés à l'étranger

la garantie des litiges commerciaux et techniques

recouvrement des créances non garanties

le service **Cofanet** permet, via Internet, de consulter en permanence un **@rating** sur un acheteur, de demander un agrément, de communiquer avec nous.

BÉNÉFICIAIRES

GLOBALLIANCE s'adapte à toutes les sociétés ou les groupes qui désirent une solution sur mesure quels que soient :

leur taille ou leur structure

leur secteur d'activité

- la nature et la localisation de la clientèle
- les pays d'exportation

MODALITÉS

- **Nature des biens exportés**

les biens de consommations, les biens d'équipement, les services ainsi que les opérations de négoce international peuvent faire l'objet d'une garantie.

- **Durée du crédit**

export : jusqu'à 180 jours

domestique (pour les filiales) : jusqu'à 120 jours

Quotité garantie

les créances impayées sont indemnisées à hauteur de 90 %. Si l'acheteur défaillant bénéficie du **@rating Quality Label**, la quotité est de 100 %.

Prime perçue par la COFACE

des conditions tarifaires sont adaptées en fonction du secteur d'activité, des choix de couverture et des courants d'affaires garantis. Elles sont déterminées au moment de l'établissement du contrat.

CONTACT

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (C.O.F.A.C.E)

M. Patrick FREIDINE

Immeuble "Les Cerclades"

2 Mail des Cerclades

95031 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 32 57 12

Fax : 01 47 48 76 50

E-mail : patrick_freidine@coface.com

Internet : www.coface.fr

Appuis financiers

L'Assurance prospection

OBJECTIF

Encourager les entreprises dans la recherche de marchés à l'étranger en les accompagnant financièrement et en les garantissant contre le risque d'échec de ces actions.

BÉNÉFICIAIRES

PME-PMI françaises industrielles, commerciales ou de services ou groupement d'entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150 M€.

OPÉRATIONS ÉLIGIBLES

Dépenses éligibles

Sont éligibles l'ensemble des frais que l'entreprise engage pour sa démarche de prospection de la zone garantie, par exemple :

- études de marché,
- honoraires et remboursement de frais versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion à l'exportation,
- conseils juridiques et fiscaux concernant les pays couverts,
- prestations des Missions Économiques,
- déplacements et frais de séjour à l'étranger des délégués de l'entreprise,
- salaire de ces délégués pendant la durée de leurs déplacements,
- recrutement, formation, salaires et charges sociales du personnels recrutés pour la création d'un service export ou son extension,
- adaptation de produits aux normes et aux exigences de la clientèle des marchés prospectés,
- entretien à l'étranger d'agents locaux, de délégués permanents, de bureaux ou de filiales commerciales chargés de la prospection,
- publicité sous toutes ses formes : documentation technique, échantillons gratuits, médias, vitrines, cadeaux publicitaires....,
- collections
- création et promotion d'un site Internet,
- avant-projets gratuits et remises d'offres,
- frais financiers de stockage et magasinage à l'étranger,
- participation à des manifestations professionnelles à caractère international agréées par la COFACE : location et aménagement de stand, transport des articles exposés, promotion et communication,
- dépôt de marques ou de brevets,
- frais de financement de l'action de prospection,
- invitation en France de clients et d'agents étrangers.

Sont exclus de la garantie les dépenses liées à la production et les investissements purement financiers.

Pays couverts

Le contrat peut être établi pour un pays, un groupe de pays ou une zone très large.

CARACTÉRISTIQUES ET MONTANTS

L'assurance prospection est une assurance contre le risque d'échec commercial d'une action de prospection à l'étranger ainsi qu'un soutien financier.

Durée

- une période de garantie, de 1 à 4 ans, au cours de laquelle vous percevez une indemnité en cas de perte ;
- suivie d'une période d'amortissement, au moins égale à la précédente, au cours de laquelle vous remboursez à la COFACE tout ou partie de l'indemnité, en fonction de vos résultats à l'export.

Mécanisme

Pendant la période de garantie, à l'issue de chaque exercice de 12 mois, un compte d'amortissement est établi faisant apparaître :

- au débit, les frais de prospection engagés par l'entreprise, dans la limite du budget garanti fixé pour l'exercice,

- au crédit, un pourcentage des recettes réalisées sur les pays couverts appelé « taux d'amortissement » : 7 % pour les biens, 14 % pour les services et 30 % pour les licences, redevances et autres droits.

Si le solde est déficitaire, versement d'une indemnité égale à 65 % du déficit. Pour les budgets annuels inférieurs ou égaux à 100 000 €, possibilité de versement de l'indemnité en deux fois (une fois en cours d'exercice et une 2^{ème} fois à la fin de l'exercice concerné). Pendant la période d'amortissement, à l'issue de chaque période de 12 mois, l'entreprise reverse, un pourcentage des recettes réalisées pendant l'exercice sur la zone garantie (mêmes taux que ceux retenus en période de garantie), dans la limite des indemnités versées. Les dépenses de prospection ne sont plus garanties pendant cette période. A la fin du contrat, les indemnités non remboursées, du fait de recettes insuffisantes à la fin de la période d'amortissement, restent définitivement acquises à l'entreprise

Aide au préfinancement de la prospection

- **L'avance sur indemnité**, réservée aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 1,5 M€ : 32,5 % du budget annuel garanti dès la signature du contrat ou de son avenant de renouvellement, le solde éventuel de l'indemnité étant versé en fin d'exercice.
- **Le parrainage bancaire** : la banque pourra consentir les crédits nécessaires au préfinancement de la prospection à hauteur du budget garanti pendant la période de garantie.

Instruction

Pour les budgets inférieurs ou égaux à 100 000 €, l'instruction sera effectuée sous 10 jours si la demande porte sur un an de garantie et dans les deux mois au plus tard pour les garanties de budget et/ou de durée supérieures. La garantie est automatiquement renouvelée si le niveau de résultat fixé au contrat est atteint.

Coût

- Droit d'ouverture de dossier de 180 € payable lors du dépôt de la demande de garantie pour les budgets supérieurs à 100 000 € ou pluriannuels ;
- Une prime de 3 % du budget de prospection garantie (5 % en cas d'avance sur indemnité), payable au début de chaque exercice de garantie

CONTACTS

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (C.O.F.A.C.E)

M. Patrick FREIDINE

Immeuble "Les Cerclades"

2 Mail des Cerclades

95031 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 32 57 12

Fax : 01 47 48 76 50

E-mail : patrick_freidine@coface.com

Internet : www.coface.fr

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

M. Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E-mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

Appuis financiers

La Police Grand'export

CHAMP D'APPLICATION

La police Grand'Export est destinée à garantir les exportations (machines de série et demie-série vendues sur catalogue ou matériels industriels montés à partir d'éléments construits en série) et les services réalisés avec des acheteurs privés et publics domiciliés dans les pays hors OCDE (plus la Turquie et le Mexique), pour lesquels l'assuré a consenti un crédit d'une durée de deux ans maximum. Il s'agit d'une police d'abonnement, c'est-à-dire que l'exportateur a le choix des affaires et des risques à soumettre à la garantie.

RIQUES COUVERTS

Cette police garantit le risque de crédit et, facultativement, le risque de fabrication et le risque sur engagements de caution de bonne fin ou de retenue de garantie au titre de faits de nature commerciale ou politique.

QUOTITÉ GARANTIE

La quotité garantie est de 85 % s'il s'agit d'un sinistre commercial (90 % si l'opération est assortie de la garantie d'une banque agréée par la COFACE ou d'un organisme public) et de 90 % s'il s'agit d'un sinistre politique.

FONCTIONNEMENT DE LA GARANTIE

Avant la conclusion de chaque contrat, l'assuré doit adresser à la COFACE une demande de garantie décrivant l'affaire envisagée et indiquant le type de garantie qu'il souhaite. La décision de la COFACE prend la forme d'une promesse de garantie, laquelle précise notamment le montant et les conditions de paiement acceptés ainsi que les risques garantis et est valable pour un contrat devant entrer en vigueur dans les quatre mois (l'exportateur doit établir une demande de renouvellement si ce délai s'avère insuffisant).

CONTACT

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (C.O.F.A.C.E)

M. Patrick FREIDINE

Immeuble "Les Cerclades"

2 Mail des Cerclades

95031 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 32 57 12

Fax : 01 47 48 76 50

E-mail : patrick_freidine@coface.com

Internet : www.coface.fr

Appuis financiers

La Police individuelle crédit fournisseur

CHAMP D'APPLICATION

La police individuelle Crédit Fournisseur est destinée à garantir les ventes d'équipements lourds, ou sur devis, de grands ensembles, les marchés de travaux ou d'études qui comportent des dépenses locales et, d'une manière générale, tous les contrats d'exportation payables avec un crédit d'escompte (crédit fournisseur) supérieur à 2 ans. Elle couvre le risque de fabrication et/ou le risque de crédit encouru sur des débiteurs privés ou publics sous ses différents aspects : risque politique et/ou éventuellement risque commercial. La police couvre un ou plusieurs exportateurs pour un seul et même contrat d'exportation. Si l'acheteur est public, la garantie porte sur tous les risques qui sont assimilés à des risques politiques. Si l'acheteur est privé, l'exportateur peut, à son choix, demander, soit la garantie des risques politique et commercial associés, soit, isolément, le risque politique ou le risque commercial.

QUOTITÉ GARANTIE

Elle est de :

- 90 % pour les risques de nature politique ;
- 85 % pour les risques de nature commerciale ;
- 90 % pour les risques de nature commerciale si la créance est assortie d'une garantie bancaire.

CONTACT

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (C.O.F.A.C.E)

M. Patrick FREIDINE

Immeuble "Les Cerclades"

2 Mail des Cerclades

95031 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 32 57 12

Fax : 01 47 48 76 50

E-mail : patrick_freidine@coface.com

Internet : www.coface.fr

Appuis financiers

La Police individuelle crédit acheteur

CHAMP D'APPLICATION

La police individuelle Crédit Acheteur est destinée à garantir tous les contrats d'exportation payables avec un crédit financier de type acheteur supérieur à deux ans (sauf cas particuliers). Elle couvre le risque de crédit encouru sur des emprunteurs privés ou publics sous ses différents aspects : risque politique et/ou éventuellement risque commercial. La police couvre un contrat de prêt accordé par une ou plusieurs banques.

Si l'emprunteur est public, la garantie porte sur tous les risques qui sont de nature politique.

Si l'emprunteur est privé, la garantie couvre soit les risques politique et commercial associés, soit, isolément, le risque politique ou le risque commercial. Le risque de fabrication peut, si l'exportateur le désire, être garanti. Dans ce cas, une police distincte individuelle Crédit Fournisseur lui est délivrée.

QUOTITÉ GARANTIE

La quotité globale est fixée à 95 %.

CONTACT

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (C.O.F.A.C.E)

M. Patrick FREIDINE

Immeuble "Les Cerclades"

2 Mail des Cerclades

95031 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 32 57 12

Fax : 01 47 48 76 50

E-mail : patrick_freidine@coface.com

Internet : www.coface.fr

Appuis financiers

Les Assurances change

OBJECTIF

Les garanties de change ont pour objet de permettre aux entreprises exportatrices d'établir leurs prix et de vendre en devises sans aucun des risques liés aux variations des cours des devises.

CHAMP D'APPLICATION

Toutes exportations (hors le négoce) sans montant minimum. Pour les montants importants, examen au cas par cas.

DEVICES COUVERTES

USD : Dollar des États-Unis ;
CAD : Dollar canadien ;
JPY : Yen ;
CHF : Franc suisse ;
GPB : Livre Sterling.

CONTACT

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (C.O.F.A.C.E)

M. Patrick FREIDINE

Immeuble "Les Cerclades"

2 Mail des Cerclades

95031 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 32 57 12

Fax : 01 47 48 76 50

E-mail : patrick_freidine@coface.com

Internet : www.coface.fr

Appuis financiers

L'Assurance crédit

OBJECTIF

Garantir les risques de non-paiement encourus par les exportateurs. Ces risques peuvent être de nature commerciale (défaillance d'acheteurs privés), politique (carence d'acheteurs publics, guerre, impossibilité de transférer des devises déposées localement), ou liés à l'interruption d'un contrat qui a déjà généré des dépenses de production.

BENEFICIAIRES

Toutes les entreprises exportatrices

PROJETS SOUTENUS

Polices globales

- GLOBALLIANCE : courant d'affaires

Polices individuelles couvrant chaque affaire

- BE Plus : ventes répétitives sur la zone OCDE et sur des pays à risque politique,
- Grand/export : opérations ponctuelles hors zone OCDE.

Polices Individuelles pour des contrats d'exportation de prestation françaises (équipements, grands ensembles, travaux publics, études)

Assurance crédit fournisseur, si le crédit est consenti par l'exportateur.

Assurance crédit acheteur, si le crédit est consenti par une banque.

MODALITÉS

Les modalités varient en fonction du type de police. Elles comprennent, selon le cas :

Une indemnisation des impayés,
des actions amiables et judiciaires de recouvrement,
des analyses concernant les contrats et les clients.

CONTACT

COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR (C.O.F.A.C.E)

M. Patrick FREIDINE

Immeuble "Les Cerclades"

2 Mail des Cerclades

95031 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 30 32 57 12

Fax : 01 47 48 76 50

E-mail : patrick_freidine@coface.com

Internet : www.coface.fr

Appuis financiers

Le Crédit d'impôt prospection commerciale

OBJECTIF

Inciter les PME à franchir une étape importante du développement international par la prospection en dehors de l'Espace économique européen tout en les encourageant à effectuer un recrutement dédié à l'export.

BÉNÉFICIAIRES

PME employant moins de 250 salariés et ayant réalisé un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ ou totalisant un bilan inférieur à 43 M€ ;

Sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé, sociétés de participations financières de professions libérales ;

Association régies par la loi du 1^{er} Juillet 1901 soumises à l'impôt sur les sociétés et groupements d'intérêt économique :

- qui répondent à la définition des PME,
- qui ont pour membres des PME,
- qui exposent des dépenses de prospection commerciale pour ces PME.

DÉPENSES ÉLIGIBLES

Dépenses de prospection commerciale visant à exporter en dehors de l'Espace économique européen des services, des biens et des marchandises et exposées dans les 24 mois qui suivent le recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou au recours à un volontaire international en entreprise (VIE) affecté à la même mission :

frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale ;

dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients : études de marché, réglementation en vigueur, distribution... ;

dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions : location et frais de montage et de démontage du stand, droits de participation... ;

dépenses de publicité et de communication confiées à des prestataires français ou étranger : campagnes publicitaires (affiches, presse, télévision, radiodiffusion), site internet...

CARACTERISTIQUE ET MONTANT

L'obtention du crédit d'impôt est subordonné au recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou au recours à un VIE affecté à la même mission.

Modalités

Le Crédit d'impôt prospection commerciale est égal à 50 % du montant des dépenses éligibles. Les subventions publiques reçues par l'entreprise à raison des dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt sont déduites des bases de calcul de ce crédit d'impôt. Le crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une seule fois. Il est imputé sur l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés dû par le contribuable ou l'entreprise au titre de l'année ou de l'exercice au cours de laquelle ou duquel les dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt ont été engagées.

Plafond

Le crédit d'impôt prospection commerciale est plafonné à :

- 40 000 € pour chaque entreprise, sociétés de personnes et groupements assimilés,
- 80 000 € pour les associations soumises à l'impôt sur les sociétés et les groupements d'intérêt économique

CONTACTS

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

M. Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E-mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

DIRECTION DÉPARTEMENTALE DES SERVICES FISCAUX

Législation et Contentieux

Mlle Laurence FOUCHER

Immeuble « Le Montaigne »

6 Boulevard de l'Oise

95036 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 34 24 56 57

Fax : 01 34 24 56 64

E-mail : dsf.val-doise@dgi.finances.gouv.fr

Internet : www.impots.gouv.fr

Appuis financiers

Le Soutien Individualisé à la Démarche Export des PME/TPE (SIDEX)

OBJECTIF

Accorder un soutien financier aux entreprises qui souhaitent finaliser un projet de développement international clairement identifié.

BÉNÉFICIAIRES

PME/TPE dont le chiffre d'affaires est inférieur à 30 M€ ou dont l'effectif est inférieur à 100 personnes. L'entreprise ne doit pas être détenue à plus de 25 % par une entreprise ne répondant pas à ces critères.

MODALITÉS D'INTERVENTION

Prise en charge de 30 % des frais de voyage et de séjour, des déplacements en France et dans le pays, des frais externes. L'aide est limitée à 7 500 € et à 2 projets différents par entreprise et par an.

TYPES D'OPÉRATIONS

En France :

- Invitation d'un partenaire potentiel étranger pour le sensibiliser à la technologie, au savoir-faire et/ou aux produits de l'entreprise.

A l'étranger :

- Mission de faisabilité ou d'expertise (information, formation...) pour convaincre le partenaire étranger, responsable du projet, de la spécificité et de la qualité de la technologie française de l'entreprise
- Mission visant à favoriser le positionnement de l'entreprise dans le cadre d'un appel d'offres ou d'un contrat de négociation.

CONTACT

UBIFRANCE

Mme Stéphanie DAUDIER

14 Avenue d'Eylau

75116 PARIS

Tel. : 01 40 73 37 74

Fax : 01 53 70 06 42

E-mail : stephanie.daudier@ubifrance.fr

Internet : www.ubifrance.fr

Appuis financiers

Partenariat France : portage des PME à l'international

OBJECTIF

Appuyer le développement international des PME en faisant bénéficier ces dernières de l'expérience et des réseaux des grands groupes français à l'étranger.

BÉNÉFICIAIRES

PME-PMI répondant aux critères d'éligibilité suivants :

- ayant déjà un bilan,
- indépendante (n'appartenant pas à un groupe),
- ayant de préférence déjà une première expérience de l'international et ayant défini un projet de développement sur un ou quelques marchés ciblés.

L'entreprise doit valider trois critères précis :

- avoir une stratégie export clairement définie,
- avoir élaboré le projet export, objet de la demande de portage,
- démontrer une implication forte du chef d'entreprise,

Secteurs d'activité : tous les secteurs d'activités sont éligibles.

OPÉRATIONS ÉLIGIBLES

Ce que peut offrir le porteur

- appui logistique ou abri (mise à disposition de bureaux ou de locaux, accueil et hébergement de personnel),
- accueil de stagiaires,
- portage sur salon : hébergement de la PME sur le stand d'un grand groupe à l'occasion d'une foire internationale,
- information et conseil sur les marchés envisagés,
- mise en relation avec des clients, donneurs d'ordre et décideurs dans le pays ciblé,
- ouverture de carnet d'adresse,
- assistance juridique et commerciale,
- organisation de missions d'affaires et de prospection individuelle ou collectives,
- organisation d'opérations collectives de promotion de produits français,
- tutorat de Volontariat International en Entreprise (V.I.E) y compris à temps partagé.

Zones géographiques éligibles : toutes

CARACTÉRISTIQUES ET MONTANTS

Partenariat France est une association qui réunit de grands groupes français. L'objectif de son Secrétariat Général est de rapprocher les groupes membres de l'association et les entreprises candidates au portage.

Durée de validité

L'appui est limité à un, voire deux ans (dans le cas de l'hébergement de V.I.E). Cela n'exclut pas de pouvoir bénéficier d'un nouveau portage ailleurs dans le monde.

Modalités

Le dossier de candidature est déposé pour validation auprès de la DRCE qui le transmet ensuite au Secrétariat Général de Partenariat France. La décision est prise par un Bureau exécutif au sein duquel siègent les représentants des groupes membres de l'association. Si le résultat est positif, l'entreprise est avertie que le groupe porteur va la contacter pour un premier rendez-vous. Il est recommandé d'établir une convention de portage entre les deux partenaires ; celle-ci précisera les responsabilités de chacun. Si aucun porteur ne s'est manifesté au Bureau, Partenariat France demande à la PME de préciser les éventuels points obscurs du dossier et interroge ensuite directement les grands groupes théoriquement les mieux à même de porter la PME. Compte tenu du caractère bénévole de l'implication des groupes, Partenariat France n'a pas d'obligation de résultat et, au final, certains dossiers ne trouvent pas preneur.

Coût

Le recours à Partenariat France est gratuit. Le principe de non-mercantilisme est inscrit dans la charte de Partenariat France. Cela signifie que le porteur s'interdit de facturer avec une marge bénéficiaire ses services au porté. Concrètement, le portage est le plus souvent gratuit sauf lorsque le porteur engage véritablement des frais supplémentaires par rapport à sa propre activité pour le porté : location de bureaux, interprétariat, véhicules,...

CONTACTS

DIRECTION RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR (D.R.C.E)

M. Pascal FORGE

55 Rue Crozatier

75012 Paris

Tel : 01 44 75 78 50

Fax : 01 44 75 78 44

E-mail : paris@missioneco.org

Internet : www.missioneco.org/iledefrance

PARTENARIAT France

Entreprises pour l'Export

M. Jean-Louis POLI

139 Rue de Bercy

Télédoc 669

75572 PARIS Cedex 12

Tel. : 01 44 87 18 99

Fax : 01 53 18 96 60

E-mail : info@partenariat-france.org

Internet : www.partenariat-france.org

Appuis financiers

Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E.)

OBJECTIF

Permettre à une entreprise de confier à un jeune, homme ou femme, âgé de 18 à 28 ans, quel que soit son niveau d'études, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois. Les avantages de la procédure :

- une absence de lien contractuel entre l'entreprise et le jeune, une exonération de toutes charges sociales en France ainsi qu'une absence de contraintes de gestion de personnel pour l'entreprise ;
- un coût intégrable dans un contrat d'assurance prospection de la COFACE ;
- une mission renouvelable une fois dans la limite de 24 mois.

BÉNÉFICIAIRES

Toute entreprise française souhaitant développer ses activités à l'étranger et possédant une structure d'accueil dans le pays visé (filiale, succursale, agence commerciale, bureau de représentation...). Les PME-PMI sans implantation dans le pays concerné ou qui ont besoin d'un appui financier pour l'accueil d'un V.I.E, peuvent se voir proposer d'autres solutions soumises à conditions :

- des possibilités d'hébergement au sein des missions économiques ou via le réseau consulaire et bancaire,
- le portage, par un grand groupe, en liaison avec l'Association Partenariat France,
- le temps partagé : il permet à un groupe d'entreprises, avec l'appui d'un organisme fédérateur, de bénéficier d'un V.I.E en se partageant les coûts.

OPÉRATIONS ÉLIGIBLES

Missions éligibles

Tous types de missions, de 6 à 24 mois, commerciales ou techniques, contribuant à l'internationalisation de l'activité économique de l'entreprise, et notamment :

l'étude et la prospection de nouveaux marchés à l'international,
le renfort, technique ou commercial, d'équipes locales en place,
la recherche de partenaires, agents ou distributeurs,
la création et la mise en place de structures locales,
le contrôle de gestion.

Pays éligibles

Sont éligibles les pays sur le territoire desquels la France possède une représentation permanente. Cependant, certains pays ne sont pas éligibles pour des raisons de sécurité.

CARACTÉRISTIQUES ET COUT

L'entreprise prend en charge :

l'indemnité forfaitaire versée mensuellement au V.I.E (dont une partie est variable selon les pays et en fonction d'un barème fixé par décret, exempt de cotisation et non imposable en France),

les frais de gestion de la mission et de protection sociale du V.I.E ainsi que de ses ayants droit, variables suivant le chiffre d'affaires de l'entreprise,

les frais de voyage et de transport de bagages (dans la limite de 150 kg) aller-retour du V.I.E jusqu'au lieu d'affectation.

Mise en œuvre du V.I.E

L'agence UBIFRANCE est l'organisme gestionnaire qui contracte avec l'entreprise d'une part, et avec le jeune volontaire d'autre part. Pour obtenir un V.I.E, l'entreprise doit :

- lors de sa première demande, déposer une demande d'agrément auprès d'UBIFRANCE. L'agrément est donné pour une durée de cinq ans après accord de la Direction générale du trésor et de la politique économique (Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie). Dès que l'entreprise est agréée et son

projet validé, UBIFRANCE lui adresse une convention précisant les conditions de réalisation de la mission du V.I.E ainsi que son coût prévisionnel.

- déposer, lorsqu'elle est agréée, une demande d'affectation auprès d'UBIFRANCE qui instruit la demande en y associant la (les) Mission (s) Économiques (s) du/des pays concerné (s).

L'entreprise doit, avant le départ du volontaire, obtenir l'autorisation de travail et les visas exigés par le pays d'accueil.

La gestion du V.I.E

UBIFRANCE gère le versement des indemnités ainsi que la protection sociale des volontaires. Les V.I.E bénéficient d'un statut public et sont placés sous l'autorité du Ministère délégué du Commerce extérieur en France, et sous l'autorité du chef de la Mission Économique du pays d'affectation.

Temps de séjour à l'étranger des V.I.E

Le V.I.E peut passer jusqu'à 165 jours en France par année de mission. Il peut ainsi préparer ses missions, se former à la culture et aux métiers de l'entreprise, structurer sa démarche dans le ou les pays visé (s). Les temps de séjour des V.I.E à l'étranger sont calculés de la façon suivante :

- pour toute mission d'une durée égale à 6 mois, la durée minimale du séjour à l'étranger est de 100 jours ;
- pour toute mission d'une durée supérieure à 6 mois, la durée minimale du séjour à l'étranger est calculée prorata temporis ;
 - 17 jours pour 1 mois supplémentaire
 - 33 jours pour 2 mois supplémentaires
 - 50 jours pour 3 mois supplémentaires
 - 67 jours pour 4 mois supplémentaires
 - 83 jours pour 5 mois supplémentaires.

CONTACT

UBIFRANCE

Département VIE

Mme Danièle ILACQUA

Espace Gaymard

2 Place d'Arvieux - BP 60708

13572 MARSEILLE Cedex 02

Tel. : 04 96 17 25 41

Fax : 04 96 17 26 62

E-mail : infovie@ubifrance.fr

Internet : www.ubifrance.fr

Appuis financiers

L'Appui Régional à la Commercialisation de l'Artisanat Francilien (A.R.C.A.F.)

OBJECTIF

Accompagner les entreprises artisanales franciliennes dans leurs efforts de promotion et de communication en France ou à l'étranger.

ELIGIBILITÉS

- **Entreprises implantées en Ile-de-France**
 - Saines financièrement,
 - Inscrites au Répertoire des Métiers ou avec une activité artisanale principale en cas de double immatriculation (RM + RCS)
- **Salons éligibles**
 - Manifestations commerciales se déroulant en France (recensés dans le répertoire annuel au Secrétariat d'Etat aux PME),
 - Salons à l'étranger présentant un intérêt pour l'activité de l'entreprise.

MONTANT

- **Salons en France** : subvention plafonnée à 1 500 € par entreprise dans la limite de 50 % du montant HT des dépenses (frais d'inscription, frais de location, espace stand, agencement, réalisation d'une documentation spécifique)
- **Salons à l'étranger** : subvention plafonnée à 4 000 € par entreprise sur la base de 50 % du montant HT des mêmes dépenses + frais d'acheminement des produits pour un jeune créateur (- 5 ans) participant à un salon hors d'Europe.

CONDITIONS

Dossier de demande déposé deux mois avant la tenue du salon. Afficher sur le stand le logo de la Région Île-de-France.

CONTACT

CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DU VAL D'OISE

Service Économique

1 Avenue du Parc

95015 CERGY PONTOISE Cedex

Tel. : 01 34 35 80 05

Fax : 01 34 35 80 49

E-mail : cm95-eco@cm-cergy.fr

Internet : www.cm-cergy.fr