



## Les bons outils pour travailler à l'export

Depuis janvier 2008, l'essentiel des outils de soutien au commerce extérieur ont été révisés afin d'améliorer les services aux entreprises dans le cadre de leur internationalisation. Zoom sur quelques outils intéressants.

Premier élément à connaître, la DGTPE, les directions régionales du Commerce extérieur, Ubifrance et le réseau des Missions Économiques à l'étranger sont vos interlocuteurs principaux en matière de travail à l'export. Ils ont pour mission de vous aider à développer vos activités à l'international et connaître les mesures de soutien à l'exportation en faveur des PME.

- **Des actions collectives et de l'accompagnement individuel**

De nouveaux moyens d'intervention permettent de soutenir les opérations collectives, en particulier les pavillons sur les salons internationaux à l'étranger. Les approches collectives sectorielles sont également valorisées par des soutiens bonifiés.

Pour les salons organisés par Ubifrance et les Missions Économiques, un double objectif a été fixé : une présence accrue des entreprises et une réduction significative du prix payé par l'entreprise.

Le Soutien individualisé à la démarche export (SIDEX), est une procédure instruite par Ubifrance qui constitue une aide spécifiquement dédiée aux PME et TPE françaises qui veulent finaliser un projet de développement international. Cette mesure, vise à aider ces entreprises à concrétiser leurs relations avec un partenaire étranger.

- **Des emplois à l'export favorisés**

Le Volontariat International en Entreprise, VIE, vous permet d'envoyer un jeune professionnel (18 à 28 ans) à l'étranger pour une mission de 6 à 24 mois dans un ou plusieurs pays. Les indemnités des VIE ont été ajoutées à la liste des dépenses éligibles au crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale. Sachez, par ailleurs, qu'il existe une formule « VIE/PME clef en main » pour accompagner les PME dans leurs démarches administratives pour le recrutement d'un volontaire, service de fourniture de visas et titres de séjour mis en place par Ubifrance.

- **Des incitations fiscales nombreuses**

Il existe depuis 2005 un crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale. Le bénéfice du crédit d'impôt export n'est accordé qu'une seule fois par entreprise. Le crédit d'impôt porte sur un montant de 40 000 € avec un plafond de 50 % des dépenses de prospection engagées sur une période de 24 mois à compter de la date de recrutement d'un salarié dédié à l'export. Ce montant est doublé lorsque les entreprises se regroupent dans le cadre d'un GIE ou d'une association (type loi de 1901). Sont également éligibles au crédit d'impôt les dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international.

Mais également, la mesure fiscale dite « 120 jours » exonère d'impôt les revenus tirés d'activités de prospection commerciale réalisées à l'étranger. Le seuil de déclenchement de l'exonération est une durée de prospection d'au moins 120 jours à l'étranger.

- **Des soutiens financiers intéressants**

La COFACE gère avec la garantie de l'État cinq procédures publiques de soutien financier aux exportations françaises.

- l'assurance crédit qui permet aux exportateurs français (assurance-crédit fournisseur) ou à leurs banques (assurance-crédit acheteur) de s'assurer contre le risque politique et le risque de non-paiement dans le cadre de leurs opérations d'exportation ;
- la garantie des investissements qui protège les investisseurs français contre les risques de nature politique, d'atteinte à la propriété ou de non-recouvrement des revenus générés par ces investissements ;
- la garantie de change qui permet aux exportateurs qui doivent remettre une offre en devises de se couvrir sur les fluctuations du change pendant tout le cycle qui va de la remise de l'offre jusqu'à l'encaissement sans prendre le risque de se retrouver avec une couverture à terme inutile dans l'hypothèse où leur offre n'est pas retenue ;
- l'assurance prospection qui s'adresse aux entreprises réalisant un chiffre d'affaire de moins de 150 M€ souhaitant développer un courant d'exportation de biens et services à forte valeur ajoutée française. Cette procédure offre à la fois un relais de trésorerie et une assurance contre l'échec.
- une garantie des cautions est également proposée aux banques. Dans le cadre de contrats internationaux, l'acheteur exige souvent que l'exportateur mette en place un certain nombre de cautions.

- **Les soutiens d'OSEO pour encourager les PME à l'international**

OSEO accompagne en garantie les concours bancaires destinés à financer l'activité internationale des PME et notamment :

- Les investissements financés par des crédits moyen terme. L'objet de ces financements est large : investissements de capacité à l'export, dépenses de prospection, préfinancement de commandes, prise de participation dans des filiales à l'étranger.
- La garantie des lignes de cautions sur marchés export émises par les banques. L'obtention de lignes de caution auprès des banques est un des principaux freins à l'exportation des PME, aussi, OSEO propose aux entreprises une intervention en partage de risque.
- Les partenariats transnationaux d'OSEO innovation constituent une opportunité d'accès aux marchés internationaux pour les PME en limitant leurs investissements techniques et commerciaux.

OSEO innovation opère soit en multilatéral (en Europe) soit en bilatéral, à l'international, avec les pays cibles suivants : USA, Brésil, Chine, Inde, Israël et Russie.

- Le FASEP-Garantie géré conjointement par OSEO, l'Agence Française de Développement (AFD) et la COFACE, a été mis en place en janvier 1999 pour soutenir l'implantation et le développement de PME françaises à l'étranger. Sont éligibles les entreprises de tous secteurs d'activités, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 460 M€. La garantie permet de couvrir les entreprises contre les risques d'échec de leurs filiales étrangères. L'assiette de la garantie est constituée des apports en fonds propres (en numéraire) réalisés au bénéfice de ces filiales. Le risque couvert est de nature économique. Le fait générateur de la garantie se matérialise par l'ouverture d'une procédure collective ou la disparition de la moitié du capital social de la filiale conduisant à une interruption anticipée de l'activité ou une cession des titres.
- Les Prêts pour l'Export - PPE : il s'agit d'un financement sans garantie, d'un montant compris entre 20 000 et 80 000 € d'une durée de 6 ans avec un an de différé. Il s'adresse aux PME de plus de trois ans pour financer les dépenses liées à leur développement international, notamment celles à caractère immatériel.

*Pour toutes vos démarches à l'export, n'hésitez pas à vous faire accompagner par votre expert-comptable.*

*Retrouver d'autres outils sur :* <http://www.exporter.gouv.fr/exporter/Pages.aspx?iddoc=6&pex=1-2-13-6>

