SOE1/P2/E0385 - LIVRABLE E 1.6.1.b

Interreg Sudoe
European Regional Development Fund

EUROPEAN UNION

INTER TEX

INTERNATIONALISATION
DES TPE / PME TEXTILE-HABILLEMENT

GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT PAR LES PROGRAMMES REGIONAUX & NATIONAUX

Compétitivité des PME

La coopération est entre vos mains

www.interreg-sudoe.eu

SOMMAIRE

Introduction : Guide pour quoi ? Pour qui ?.....3

CONSEIL REGIONAL OCCITANIE

1. Le Conseil Régional Occitanie.....5
2. Pass Export.....6
3. Contrat Export.....8
4. Plateforme numérique d'information des entreprises à l'international.....9
5. Soutien Volontaires Internationaux en Entreprises (V.I.E.).....11

CONSEIL REGIONAL NOUVELLE AQUITAINE

1. Le Conseil Régional Nouvelle Aquitaine.....12
2. Pass Export.....13
3. Stratégie Export.....15
4. Talent'Export.....17
5. Cap International.....18

BUSINESS FRANCE

1. Business France.....19
2. Soutien Volontaires Internationaux en Entreprises (V.I.E.).....20
3. Conseil Export.....21

BPI France EXPORT

1. La BPI France Export.....22
2. Assurance Change Contrat.....23
3. Assurance Change Négociation.....24
4. Assurance Prospection.....25
5. Assurance Prospection Premiers Pas (A3P).....28
6. Avance Prospection.....30
7. Assurance-Crédit.....31
8. Garantie International.....32
9. Garantie de projet à l'International.....33
10. Garantie des Cautions.....34
11. Garantie des Préfinancement.....35
12. Crédit Export.....36
13. Prêt Croissance International.....37

DIRRECTE

1. La DIRRECTE.....38
2. Crédit d'Impôt Export.....39

CCI INTERNATIONAL

1. La CCI International……..41
2. Diagnostic Export……42
3. Information Règlementaire……43
4. Accession Export……44

CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA France (CCEF)

1. Les Conseillers du Commerces Extérieurs de la France (CCEF)……..45
2. Le Parrainage……46

DIRECTION GENERALE DES DOUANES ET DROITS INDIRECTS

1. La Direction Générale des Douanes et Droits Indirects……48
Pôle d'action économique (PAE)
Cellule Conseil aux Entreprises (CCE)

INTRODUCTION : UN GUIDE POUR QUOI ? POUR QUI ?

Ce guide, développé dans le cadre du programme Interreg Sudoe V, axe «Compétitivité des PME» projet INTER-TEX, a été conçu comme un outil pratique pour tous les acteurs Régionaux du Textile / Habillement intéressés par des projets d'internationalisation pouvant bénéficier d'un soutien financier et/ou d'un accompagnement Régional et/ou National dans l'internationalisation.
Il vise à faciliter l'identification et les caractéristiques des principaux programmes de financement et d'accompagnement de la Région et de l'Etat.
Chaque programme se présente sous forme de fiches comprenant les informations clés relatives au programme telles que, le lien vers le site internet, les bénéficiaires, les contacts et les détails du programme.

AVERTISSEMENT

Le contenu de cette publication représente la vision et le choix de l'auteur et est sous sa seule responsabilité; il ne peut pas être considéré comme reflétant les points de vue des Agences Régionales et Nationales qui ne peuvent être tenus responsables de l'utilisation qui en est faite.
Toutes les informations contenues dans ce guide, proviennent de sites web des Agences et sont à jour au moment de leur publication.

CONSEIL REGIONAL OCCITANIE

CONTACT *Franck EDELAAR* *Tel : 05 61 33 56 42* *Mail : franck.edelaar@laregion.fr*	**COORDONNEES** *22, boulevard du Maréchal-Juin* *31406 Toulouse Cedex 9* *Tél : 05.61.33.50.50*
	WEB https://www.laregion.fr/Les-aides-et-appels-a-projets

MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

La Région, comme pilote de l'export, organise le réseau des partenaires de l'internationalisation des entreprises. Elle remplit une fonction d'accueil et d'information des entreprises.

Objectifs

- *L'augmentation du nombre d'exportateurs*
- *La pérennisation des démarches export*
- *La diversification des marchés à l'export*

Une approche filières

Bénéficiaires :
TPE – PME – ETI

PASS EXPORT
CONSEIL REGIONAL OCCITANIE

Contact (email, web, téléphone) :
export@laregion.fr

Description :
Ce dispositif a pour objectif de :

- *Soutenir les primo exportateurs qui souhaitent bâtir un plan d'actions export (diagnostic stratégique, plan d'actions, 1ère mission export),*
- *Accompagner l'approche d'un nouveau marché pour tester l'offre de l'entreprise (étude de marché, mission commerciale, test sur l'offre, suivi de contact),*
- *Soutenir la participation des entreprises à des salons ou événements internationaux en France ou à l'étranger,*
- *Faire appel à un Volontaire International en Entreprise (V.I.E.) pour la prospection d'un nouveau marché,*
- *Structurer le service export de l'entreprise.*

Critère d'exclusivité : l'intervention est relative au lancement d'un nouveau produit ou d'un produit existant sur un nouveau marché sur un programme pouvant aller jusqu'à 24 mois.

Bénéficiaires :
Taille d'entreprises bénéficiaires :

- *Microentreprises (µE) : entreprises indépendantes de moins de 10 salariés,*
- *Petites Entreprises (PE) : entreprises indépendantes de moins de 50 salariés,*
- *Moyennes Entreprises (ME) : entreprises indépendantes de 50 à moins de 250 salariés.*

Secteurs économiques des bénéficiaires :
Les entreprises bénéficiaires relèvent prioritairement des filières suivantes :
Filières dites territoriales *: filières textile*

Les entreprises devront avoir leur siège ou un établissement actif sur le territoire Occitanie.
Situation économique des bénéficiaires : *les entreprises doivent être en situation financière saine et à jour de leurs obligations fiscales et sociales.*

Type d'accompagnement :
Subventions

Opérations et assiettes éligibles et exclusions :
Les dépenses éligibles relèvent de la réflexion stratégique pour l'approche de nouveaux marchés, des actions de prospection et de promotion des produits et/ou services et de la structuration de l'action internationale des entreprises (VIE).

Les dépenses éligibles se décomposent de la manière suivante :

• ***Création de fonction nouvelle export*** *conduisant à une évolution significative de l'équipe d'encadrement et à une intégration de nouvelles compétences en Occitanie ou à l'étranger,*
• ***Emploi de VIE (Volontaires Internationaux en Entreprises)*** *sur le pays visé dont la mission est supérieure à 12 mois (indemnités VIE augmentées des frais de protection sociale et de gestion de Business France) ;*
• ***Frais de conseil et d'études*** *: diagnostic stratégique export, étude de marché, soutien à la prospection, organisation de rendez-vous d'affaires, test sur l'offre, suivi de contact, étude de faisabilité d'implantation commerciale, conseil juridique et fiscal destiné à l'élaboration de contrats commerciaux ou l'étude de faisabilité de la création d'une structure commerciale à l'étranger ;*
• ***Frais de participation à des salons ou événements internationaux*** *: frais d'inscription, achat et confection de stand pour la participation à un salon ou événement international donné, à l'exception des salons disposant d'un accompagnement collectif régional ;*
• ***Coûts correspondant à l'extension de la protection d'une propriété intellectuelle dans un pays cible ;***
• ***Autres frais de prospection*** *:*

- ✓ *Frais d'adaptation de la communication liée à des produits non encore introduits sur un territoire cible (confection ou traduction de documents de présentation écrits ou vidéos, prestations presse) ;*
- ✓ *Frais d'avion et hôtel pour une personne liés à une mission commerciale ;*
- ✓ *Frais nécessaires à des opérations de promotion et de démonstration de produits auprès de clients potentiels (transport des marchandises, location d'espace..).*

De manière générale, seront exclues les dépenses correspondant à :

- ✓ *la mise en place et au fonctionnement d'un réseau de distribution à l'étranger,*
- ✓ *des actions courantes régulièrement engagées par l'entreprise,*
- ✓ *des actions ponctuelles en-dehors d'un cadre stratégique prédéfini.*

Montant et plafond de l'aide
Le PASS Export prend la forme d'une subvention, avec les taux maximum d'intervention suivants :

1. dépenses liées à la création de fonctions nouvelles export, cadres en CDI (Contrat à Durée Indéterminée) : 50 % maximum du salaire brut chargé (avec un plafond annuel de 80 000 € par salarié) ;
2. autres dépenses : 50% des dépenses éligibles.

La subvention du PASS export est plafonnée à 20 000 *€ sur un projet de 24 mois maximum avec un montant de dépenses au minimum de 10 000 € et au maximum de 40 000 € (HT).*

Versement de l'aide
Le PASS Export fait l'objet d'un arrêté, la subvention est versée selon les modalités suivantes :

- ✓ *une avance de 50% sur demande du bénéficiaire,*
- ✓ *un solde en fin de programme.*

Conditions d'intervention

- ✓ *Aides antérieures soldées sur la même typologie de dispositif ;*
- ✓ *Montant de la subvention ne pouvant pas excéder le montant des fonds propres de l'entreprise ;*
- ✓ *Dispositif non cumulable avec un autre dispositif export de la Région sur une même période de mise en œuvre.*

CONTRAT EXPORT
CONSEIL REGIONAL OCCITANIE

Contact (email, web, téléphone) :
export@laregion.fr

Description :
Ce dispositif a pour objectif de :

- *Soutenir les primo exportateurs qui souhaitent bâtir un plan d'actions export (diagnostic stratégique, plan d'actions, 1ère mission export),*
- *Accompagner l'approche d'un nouveau marché pour tester l'offre de l'entreprise (étude de marché, mission commerciale, test sur l'offre, suivi de contact),*
- *Soutenir la participation des entreprises à des salons ou événements internationaux en France ou à l'étranger,*
- *Faire appel à un Volontaire International en Entreprise (V.I.E.) pour la prospection d'un nouveau marché,*
- *Structurer le service export de l'entreprise.*

Critère d'exclusivité : l'intervention est relative au lancement d'un nouveau produit ou d'un produit existant sur un nouveau marché sur un programme pouvant aller jusqu'à 24 mois.

Bénéficiaires :
Taille d'entreprises bénéficiaires :

- *Microentreprises (µE) : entreprises indépendantes de moins de 10 salariés,*
- *Petites Entreprises (PE) : entreprises indépendantes de moins de 50 salariés,*
- *Moyennes Entreprises (ME) : entreprises indépendantes de 50 à moins de 250 salariés.*

Secteurs économiques des bénéficiaires :
Les entreprises bénéficiaires relèvent prioritairement des filières suivantes :
Filières dites territoriales *: filières textile*

Les entreprises devront avoir leur siège ou un établissement actif sur le territoire Occitanie.
Situation économique des bénéficiaires : *les entreprises doivent être en situation financière saine et à jour de leurs obligations fiscales et sociales.*

Type d'accompagnement :
Subventions

Opérations et assiettes éligibles et exclusions :
Les dépenses éligibles relèvent de la réflexion stratégique pour l'approche de nouveaux marchés, des actions de prospection et de promotion des produits et/ou services et de la structuration de l'action internationale des entreprises (VIE).

Les dépenses éligibles se décomposent de la manière suivante :

• ***Création de fonction nouvelle export*** *conduisant à une évolution significative de l'équipe d'encadrement et à une intégration de nouvelles compétences en Occitanie ou à l'étranger,*
• ***Emploi de VIE (Volontaires Internationaux en Entreprises)*** *sur le pays visé dont la mission est supérieure à 12 mois (indemnités VIE augmentées des frais de protection sociale et de gestion de Business France) ;*
• ***Frais de conseil et d'études*** *: diagnostic stratégique export, étude de marché, soutien à la prospection, organisation de rendez-vous d'affaires, test sur l'offre, suivi de contact, étude de faisabilité d'implantation commerciale, conseil juridique et fiscal destiné à l'élaboration de contrats commerciaux ou l'étude de faisabilité de la création d'une structure commerciale à l'étranger ;*
• ***Frais de participation à des salons ou événements internationaux*** *: frais d'inscription, achat et confection de stand pour la participation à un salon ou événement international donné, à l'exception des salons disposant d'un accompagnement collectif régional ;*
• ***Coûts correspondant à l'extension de la protection d'une propriété intellectuelle dans un pays cible ;***
• ***Autres frais de prospection*** *:*

- ✓ *Frais d'adaptation de la communication liée à des produits non encore introduits sur un territoire cible (confection ou traduction de documents de présentation écrits ou vidéos, prestations presse) ;*
- ✓ *Frais d'avion et hôtel pour une personne liés à une mission commerciale ;*
- ✓ *Frais nécessaires à des opérations de promotion et de démonstration de produits auprès de clients potentiels (transport des marchandises, location d'espace..).*

De manière générale, seront exclues les dépenses correspondant à :

- ✓ *la mise en place et au fonctionnement d'un réseau de distribution à l'étranger,*
- ✓ *des actions courantes régulièrement engagées par l'entreprise,*
- ✓ *des actions ponctuelles en-dehors d'un cadre stratégique prédéfini.*

Montant et plafond de l'aide
Le CONTRAT Export prend la forme d'une subvention, avec les taux maximum d'intervention suivants :
1. dépenses liées à la création de fonctions nouvelles export, cadres en CDI (Contrat à Durée Indéterminée) : 50 % maximum du salaire brut chargé (avec un plafond annuel de 80 000 € par salarié) ;
2. autres dépenses : 50% des dépenses éligibles.
La subvention du CONTRAT export est plafonnée à 100 000 € *sur un projet de 24 mois maximum avec un montant de dépenses minimum de 40 000 € (HT) et au maximum de 200 000 € (HT).*

Versement de l'aide
Le Contrat Export fait l'objet d'une convention entre la Région et l'entreprise ; l'aide est versée selon les modalités suivantes et sur demande du porteur :

- ✓ *une avance de 10 % de la subvention octroyée, à la demande,*
- ✓ *un acompte maximum de 70% de la subvention octroyée,*
- ✓ *un solde à la fin du programme, en fonction des dépenses réellement engagées.*

Conditions d'intervention

- ✓ *Aides antérieures soldées sur la même typologie de dispositif ;*
- ✓ *Montant de la subvention ne pouvant pas excéder le montant des fonds propres de l'entreprise ;*
- ✓ *Dispositif non cumulable avec un autre dispositif export de la Région sur une même période de mise en œuvre.*

PLATEFORME NUMERIQUE D'INFORMATION DES ENTREPRISES A L'INTERNATIONAL

CONSEIL REGIONAL OCCITANIE

Contact (email, web, téléphone) :
http://www.suddefrance-developpement.com/

Description :
Cette plateforme numérique très complète est un précieux outil pour toutes les entreprises intéressées par l'international. Celles qui font leurs premiers pas à l'export y trouveront toutes les informations relatives aux démarches, aux aides, aux contacts en région alors que les entreprises plus chevronnées pourront prospecter de nouveaux marchés grâce aux fiches pays, aux études sectorielles ou encore au service de veille économique.

Bénéficiaires :
TPE – PME – ETI

Type d'accompagnement :
Informations

SOUTIEN VOLONTAIRES INTERNATIONAUX EN ENTREPRISES (V.I.E.)

CONSEIL REGIONAL OCCITANIE

Contact (email, web, téléphone) :
Direction de l'Economie, de l'Innovation et de l'International
Tél. : 05 61 33 57 16

Description :
Le contrat VIE permet aux entreprises françaises de confier à un jeune de moins de 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois. Ce dispositif géré par BUSINESSFRANCE, est soutenu par la Région. L'intervention de la Région peut couvrir sur une période maximale de 24 mois, 50 % des indemnités versées au V.I.E. augmentées des frais de protection sociale et des frais de gestion.

- Développer une première expérience professionnelle des jeunes diplômés à travers un stage de longue durée dans un pays étranger,
- Permettre aux entreprises de découvrir de nouveaux marchés (étude de marché, recherche de partenaires, mise en place d'un circuit de distribution…),
- Favoriser l'implantation commerciale durable des entreprises dans les pays étrangers,
- Encourager à terme l'embauche des jeunes diplômés,
- Soutenir les secteurs de l'industrie, des services à l'industrie et de l'artisanat de production,
- Favoriser le regroupement d'entreprises dans une action VIE mutualisé,
- Favoriser le lien entre les universités / grandes écoles régionales et les entreprises d'Occitanie.

Bénéficiaires :
Entreprises : TPE - PME – ETI implantées en Occitanie

Volontaires Internationaux en Entreprises :
Ne seront retenus prioritairement que les V.I.E. issus des grandes écoles et universités d'Occitanie.
Les V.I.E. ne devront pas avoir de lien de parenté avec les dirigeants de l'entreprise.

Type d'accompagnement :
Modalités d'intervention : subventions

Assiette éligible :
o Indemnités versées aux Volontaires Internationaux en Entreprises,
o Frais de protection sociale et frais de gestion des V.I.E.,
o Frais de déplacements et de missions pour les VIE mutualisés entre plusieurs entreprises.

CONSEIL REGIONAL NOUVELLE AQUITAINE	
CONTACT	**ADRESS / PHONE** *Pôle Développement Economique et Emploi* *Direction de l'industrie* *Service Export et Actions internationales* *14 rue François de Sourdis* *33077 BORDEAUX Cedex* *Tél. 05.57.57.80.00*
	WEB http://export.aquitaine.fr/jcms/jcms/j_6/fr/accueil
MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES	
La Région, comme pilote de l'export, organise le réseau des partenaires de l'internationalisation des entreprises. Elle remplit une fonction d'accueil et d'information des entreprises. *Objectifs* • *L'augmentation du nombre d'exportateurs* • *La pérennisation des démarches export* • *La diversification des marchés à l'export* *Pour remplir ces objectifs, la Région Aquitaine met en œuvre trois principes :* • *La préconisation d'un parcours à l'export pour mener une réelle stratégie de développement à l'export.* • *La priorité aux PME innovantes car la politique export s'inscrit dans la continuité de la priorité donnée à l'innovation.* • *Une approche filières*	
Bénéficiaires : *Start-up, PME et ETI établies en Nouvelle-Aquitaine.*	

PASS EXPORT

CONSEIL REGIONAL NOUVELLE AQUITAINE

Contact (email, web, téléphone) :
Service International et Attractivité
Courriel : export@nouvelle-aquitaine.fr
Tél. 05 57 57 80 07
http://export.aquitaine.fr/jcms/jcms/ippon_8412/fr/pass-export-region-aquitaine

Description :
Aider les entreprises aquitaines réalisant moins de 10% de leur chiffre d'affaires à l'export ou ne présentant pas de stratégie clairement définie à l'international, dans leur première approche des marchés étrangers en les encourageant à structurer leur démarche export.

Bénéficiaires :
PME aquitaines :*

- *du secteur productif : industrie et services à l'industrie y compris agroalimentaire (dont vitinicole) et artisanat de production*
- *dont le chiffre d'affaires à l'export est inférieur à 10% du chiffre d'affaires total ou ne présentant pas de stratégie clairement définie à l'export*
- *en capacité de produire au minimum une liasse fiscale à la date de la demande, sous réserve que l'entreprise ait au moins 18 mois d'activité.*

Conditions
Toute entreprise devra obligatoirement faire réaliser en amont de sa demande un pré-diagnostic export par un Référent CCI International. L'objectif de ce pré-diagnostic est d'évaluer l'aptitude de l'entreprise à exporter, de mettre en évidence ses forces et faiblesses et d'établir des préconisations dans le cadre d'un futur développement à l'export.

Type d'accompagnement :
Subvention

Taux d'intervention :

- *Recours à des compétences externes : jusqu'à 80% de l'assiette éligible HT*
- *Recrutement de cadre export : jusqu'à 50% de l'assiette éligible*

Plafond de la subvention :

- *Recours à des compétences externes : 20 000 euros sur 18 mois maximum*
- *Recrutement de cadre export : 50 000 euros sur les 12 premiers mois*

Dépenses éligibles :
Recours à des compétences externes :

- *formation aux langues et techniques du commerce international*
- *participation à des journées d'informations ou rencontres d'affaires sur le(s) pays ciblé(s)*
- *conseil pour l'adaptation des produits aux normes et exigences des marchés étrangers*
- *dépôt et extension de brevets (licences, marques, modèles) à l'international*
- *conception et traduction de supports commerciaux et d'outils de communications (site Internet, documentation commerciale, catalogues, notices techniques…) en langues étrangères, parutions d'articles dans la presse étrangère spécialisée*
- *réalisation d'étude de marché, conseils stratégiques et expertise marchés, recherche et sélection de prospects ou partenaires commerciaux, test sur l'offre, organisation de*

rendez-vous qualifiés, enquête sur prospects ou partenaires étrangers

- *frais des vols internationaux (sur la base d'une personne – dirigeant ou salarié - par entreprise)*
- *participation à des salons ou manifestations de référence à l'étranger (frais de locations de stands) hors programme régional d'actions collectives*
- *frais de port d'échantillons expédiés à l'étranger*
- *conseils juridiques et fiscaux*
- *accompagnement lors de négociations, interprétariat et traduction*
- *accompagnement sur les appels d'offres internationaux*
- *coaching et appui dans le suivi commercial des premières actions entreprises à l'étranger*

Frais de recrutement :

- *recrutement en CDI d'un cadre export (création de poste et statut de cadre obligatoire, limitation à un recrutement par projet) : prise en charge des 12 premiers mois de salaire brut, charges sociales et patronales incluses.*

Ne sont pas éligibles les candidats salariés de l'entreprise ou appartenant à la famille directe du dirigeant ainsi que les actionnaires.
L'aide est limitée à un recrutement de cadre par projet.

STRATEGIE EXPORT
CONSEIL REGIONAL NOUVELLE AQUITAINE

Contact (email, web, téléphone) :
Service International et Attractivité
Courriel : export@nouvelle-aquitaine.fr
Tél. 05 57 57 80 07
http://export.aquitaine.fr/jcms/jcms/int_9251/fr/strategie-export-region-aquitaine

Description :
Aider les entreprises présentant une stratégie de développement à l'international et les entreprises ayant bénéficié de l'aide Pass'Export à :

- *consolider leurs marchés, se réorienter ou approcher de nouveaux marchés*
- *recourir à des compétences et prestataires externes pour se structurer*
- *optimiser l'organisation de leur service export-international*

Bénéficiaires :
PME et les ETI :

- *du secteur productif : industrie et services à l'industrie y compris agroalimentaire (dont vitinicole) et artisanat de production.*
- *en capacité de produire au minimum deux liasses fiscales à la date de la demande,*
- *présentant une stratégie de développement à l'international.*

Les bénéficiaires pourront être également des structures de transfert de technologies labellisées centres de ressources technologiques qui ont plus de 5 ans d'existence et exerçant régulièrement une activité économique.

Conditions

- *Les PME/ETI devront transmettre au moment de leur saisine leur stratégie de développement à l'international, établie au besoin avec l'appui d'un référent CCI International.*
- *Les ETI devront par ailleurs démontrer qu'elles disposent d'une équipe export pour mener à bien leur projet. Dans le cas contraire, l'aide sera conditionnée au recrutement d'un cadre export dont le financement pourra au besoin être accompagné parla Régionsur les 12 premiers mois.*

Type d'accompagnement :
Subvention

Plafond de la subvention :
Le montant global de l'aide accordée ne pourra dépasser 150.000 € sur 2 ans.

- *Recours à des compétences externes : 100.000 € sur 2 ans*
- *Recrutement cadre export : 50 000 € sur les 12 premiers mois*
- *Embauche VIE : 30.000 € pour une mission de 12 à 24 mois*

Taux d'intervention pour les PME :

- *Prestations externes : jusqu'à 50% de l'assiette éligible HT*
- *Recrutement Cadre export : 50% du salaire annuel chargé sur 12 mois*
- *Embauche VIE : 50% des indemnités sur 12 à 24 mois*

Dépenses éligibles

Recours à des compétences externes :

- *formation aux langues et techniques du commerce international*
- *participation à des journées d'informations ou rencontres d'affaires sur le(s) pays ciblé(s)*
- *conseil pour l'adaptation des produits aux normes et exigences des marchés étrangers*
- *dépôt et extension de brevets (licences, marques, modèles) à l'international*
- *conception et traduction de supports commerciaux et d'outils de communications (site Internet, documentation commerciale, catalogues, notices techniques…) en langues étrangères, parutions d'articles dans la presse étrangère spécialisée*
- *réalisation d'étude de marché, conseils stratégiques et expertise marchés, recherche et sélection de prospects ou partenaires commerciaux, test sur l'offre, organisation de rendez-vous qualifiés, enquête sur prospects ou partenaires étrangers*
- *frais des vols internationaux (sur la base d'une personne – dirigeant ou salarié - par entreprise)*
- *participation à des salons ou manifestations de référence à l'étranger (frais de locations de stands) hors programme régional d'actions collectives*
- *frais de port d'échantillons expédiés à l'étranger*
- *conseils juridiques et fiscaux*
- *accompagnement sur les appels d'offres internationaux*
- *accompagnement lors de négociations, interprétariat et traduction*
- *coaching et appui dans le suivi commercial des premières actions entreprises*
-

Frais préalables à l'établissement d'un suivi commercial à moyen/long terme :

- *coaching et affinement de la stratégie commerciale*
- *frais de mise à disposition d'un assistant interprète ou d'un commercial à temps partagé (prise en charge sur 12 mois maximum)*
- *frais de recrutement et de formation d'agents commerciaux*
- *dépenses préalables à la création d'un bureau de représentation (investissements immatériels : prise en charge des frais de traduction de documents, frais de conseils d'un juriste expert et d'appui marketing/comptable/fiscal, frais d'enregistrement légal)*
- *dépenses préalables à la création d'une filiale commerciale (investissements immatériels : prise en charge des fraide traduction de documents, frais de conseils d'un juriste expert, aide à l'établissement du rapport de faisabilité)*

Sont exclues du dispositif toutes dépenses liées à la création d'une structure de production à l'étranger.

Frais de recrutement :

- *Recrutement en CDI d'un cadre export (création de poste et statut de cadre obligatoire): prise en charge des 12 premiers mois de salaire brut, charges sociales et patronales incluses.*
- *Embauche d'un VIE: prise en charge des indemnités du VIE sur une période de 12 à 24 mois.*

Ne sont pas éligibles les candidats salariés de l'entreprise ou appartenant à la famille directe du dirigeant ainsi que les actionnaires. L'aide est limitée à un recrutement de cadre et à une embauche de VIE par projet.

TALENT'EXPORT

CONSEIL REGIONAL NOUVELLE AQUITAINE

Contact (email, web, téléphone) :

Service International et Attractivité
Courriel : export@nouvelle-aquitaine.fr
Tél. 05 57 57 80 07
http://export.aquitaine.fr/jcms/upload/docs/application/pdf/2017-03/talent_export.pdf

Description :

Aider les entreprises de Nouvelle-Aquitaine à recourir à des compétences et prestataires externes pour se structurer et optimiser l'organisation de leur service export-international

Bénéficiaires :

Start-up, PME et ETI établies en Nouvelle-Aquitaine et présentant une stratégie de développement à l'international.

Conditions

- *Les entreprises devront transmettre au moment de leur saisine leur stratégie de développement à l'international, établie au besoin avec l'appui d'un référent CCI International.*
- *Les sociétés de production agricole ou artisanale devront faire réaliser en amont de leur demande un diagnostic export par un Référent CCI International. L'objectif de ce diagnostic pris en charge par la Région est d'évaluer l'aptitude de l'entreprise à exporter, de mettre en évidence ses forces et faiblesses et d'établir des préconisations dans le cadre d'un futur développement à l'export.*

Type d'accompagnement :

Subvention

Taux d'intervention :

- *jusqu'à 50% de l'assiette éligible HT*

Plafond de la subvention :

- *Cadre export : 50 000 €*
- *VIE : 20 000 €*
- *Externalisation de la force commerciale : 15 000 €*

Dépenses éligibles :

- *Recrutement en CDI d'un cadre export permanent à temps plein, qui apporte une fonction nouvelle : prise en charge du salaire brut annuel chargé*
- *Embauche de VIE : prise en charge des indemnités du VIE sur une période de 12 à 24 mois et d'un billet d'avion aller-retour*
- *Recours à l'externalisation d'une force commerciale à l'étranger : prise en charge des honoraires sous la forme d'un forfait mensuel sur une période de 12 mois maximum*

Ne sont pas éligibles les candidats salariés de l'entreprise ou appartenant à la famille directe du dirigeant ainsi que les actionnaires.

CAP INTERNATIONAL (Aide à l'exportateur confirmé)

CONSEIL REGIONAL NOUVELLE AQUITAINE

Contact (email, web, téléphone) :

Service International et Attractivité
Courriel : export@nouvelle-aquitaine.fr
Tél. 05 57 57 80 07
http://export.aquitaine.fr/jcms/upload/docs/application/pdf/2017-03/cap_international.pdf

Description :

Aider les entreprises de Nouvelle-Aquitaine présentant une stratégie de développement à l'international et les entreprises ayant bénéficié de l'aide Pass'Export à consolider leurs marchés, se réorienter ou approcher de nouveaux marchés

Bénéficiaires :

Start-up, PME et ETI établies en Nouvelle-Aquitaine et présentant une stratégie de développement à l'international
Centres de transfert de technologie de plus de 5 ans

Conditions :

- *Les entreprises devront transmettre au moment de leur saisine leur stratégie de développement à l'international, établie au besoin avec l'appui d'un référent CCI International.*
- *Les entreprises de plus de 100 personnes devront par ailleurs démontrer qu'elles disposent d'une équipe export pour mener à bien leur projet. Dans le cas contraire, l'aide sera conditionnée au recrutement d'un cadre export dont le financement pourra au besoin être accompagné par la Région sur les 12 premiers mois.*

Type d'accompagnement :

Subvention

L'aide revêt la forme d'une subvention calculée selon les modalités suivantes :

- *Durée du programme : période maximale de 24 mois*
- *Taux d'intervention : 50% de l'assiette éligible HT*
- *Plafond de la subvention : 100 000 €*

Dépenses éligibles

Frais liés au recours à des compétences externes : formation, conseils, accompagnements, communication et marketing international, prospection, suivi commercial.

BUSINESS FRANCE *Délégation Occitanie*
BUSINESS FRANCE *Délégation Nouvelle Aquitaine*

CONATCT	**COORDONNEES**
Occitanie : *Philippe EECKHOUTTE* *Tél. 05 61 33 56 48* *Port : 06 86 34 05 28* *Mail :* *philippe.eeckhoutte@businessfrance.fr* *Nouvelle Aquitaine :* *Alexandre Brunet* *Port : 06 42 99 30 99* *E-mail :* *alexandre.brunet@businessfrance.fr*	*Business France c/o Région Occitanie* *Hôtel de Région* *22, boulevard du Maréchal Juin* *31406 Toulouse Cedex 9* *Tél. 05 61 33 56 48* *Business France c/o CCI international Aquitaine* *2 place de la Bourse* *33076 BORDEAUX Cedex* *Tél. 01 40 73 31 73* **WEB** http://export.businessfrance.fr/

MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

Opérateur public national au service de l'internationalisation de l'économie française, **Business France** valorise et promeut l'attractivité de l'offre de la France, de ses entreprises et de ses territoires.

Levier opérationnel au service de la compétitivité de la croissance et de l'emploi, l'opérateur public rend lisible, disponible et efficace la chaîne d'acteurs et de services dédiés au développement et au succès des entreprises, quels que soient leur taille, leur secteur et leur pays.

Qu'il s'agisse d'exportation, d'investissement ou de partenariats internationaux, Business France accompagne les entreprises françaises et internationales du début jusqu'à l'aboutissement de leurs projets, dans une démarche clairement orientée efficacité et résultats.

- Aider au développement international des PME et ETI et de leurs exportations
- Promouvoir l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires
- Gérer et développer le Volontariat International en Entreprises (V.I.E)
- Informations sectorielles / pays (http://export.businessfrance.fr/textile-habillement/actualite.html)

Bénéficiaires :

TPE - PME – ETI

Implantation internationale :

Afrique du Sud – Algérie – Albanie – Allemagne – Angola - Arabie Saoudite – Arménie – Australie – Argentine – Autriche – Azerbaïdjan – Bangladesh – Bélarus – Belgique - Birmanie-Myanmar – Brésil - Brunei-Darussalam – Bulgarie - Burkina-Faso – Cambodge – Cameroun – Canada – Chili – Chine – Chypre – Colombie – Congo - Costa Rica - Corée du Sud - Côte d'Ivoire – Croatie – Cuba – Danemark – Egypte - Emirats Arabes Unis – Equateur – Espagne – Estonie - Etats-Unis d'Amérique – Ethiopie – Finlande – Gabon – Géorgie – Ghana – Grèce – Guatemala - Guinée équatoriale - Hong Kong – Hongrie - Inde – Indonésie – Iran - Iraq – Irlande – Islande – Israël – Italie – Japon – Kazakhstan – Kenya – Laos – Lettonie – Liban – Libye – Lituanie - Arym (Macédoine) – Malaisie – Malte – Maurice – Mexique – Moldavie – Mongolie – Monténégro – Mozambique – Nigéria - Nouvelle-Zélande – Norvège – Ouganda – Ouzbékistan – Pakistan - Pays-Bas – Paraguay – Philippines – Pologne – Portugal – Qatar - République Tchèque – Roumanie - Royaume Uni – Russie - République Dominicaine – Sénégal – Serbie – Singapour – Slovaquie – Suède – Suisse - Sri Lanka – Taïwan – Tanzanie – Tchad – Thaïlande – Tunisie – Turquie – Ukraine – Uruguay - Vietnam

SOUTIEN VOLONTAIRES INTERNATIONAUX EN ENTREPRISES (V.I.E.)
BUSINESS FRANCE

Contact (email, web, téléphone) :
http://export.businessfrance.fr/formule-vie/vie-en-bref.html
V.I.E - entreprises :
0 810 659 659 (prix d'un appel local)
V.I.E - candidats :
0 810 101 828 (prix d'un appel local)

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

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

Bénéficiaires :
TPE – PME – ETI

Type d'accompagnement :

-Vous pouvez choisir votre V.I.E dans notre vivier :
Business France met à votre disposition en permanence un vivier riche de très nombreux candidats aux profils et formations très variés, ayant souvent une première expérience de l'international. Candidats motivés et formés au plan professionnel, ils sont ingénieurs, informaticiens, commerciaux, techniciens, contrôleurs de gestion…

Nous vous aidons à trouver un profil spécifique :
Nous vous apportons un soutien opérationnel en présélectionnant pour vous les candidats les plus adaptés à votre projet export.

Vous êtes exonérés des démarches liées à la gestion du personnel à l'international :
La gestion administrative et juridique du V.I.E est déléguée à Business France qui s'occupe pour vous des aspects contractuels, du versement des indemnités et de la protection sociale du volontaire. La formule V.I.E exonère votre entreprise de tout lien contractuel direct (le contrat est passé entre Business France et le jeune volontaire). Bénéficiant d'un statut public, le volontaire est placé sous la tutelle administrative de la Mission Economique, près l'Ambassade de France dans son pays d'affectation. Vous pilotez bien sûr en direct son activité opérationnelle.
Vous bénéficiez d'avantages financiers :
Le contrat V.I.E bénéficie d'aides nationales et régionales : crédit import-export et contrat d'assurance-prospection COFACE, prise en charge subventionnelle d'une part importante du coût du V.I.E. dans de nombreuses régions françaises.

CONSEIL EXPORT
BUSINESS FRANCE

Contact (email, web, téléphone) :
Occitanie :
Philippe EECKHOUTTE
Tél. 05 61 33 56 48
Port : 06 86 34 05 28
Mail : philippe.eeckhoutte@businessfrance.fr
Nouvelle Aquitaine :
Alexandre Brunet
Port : 06 42 99 30 99
E-mail : alexandre.brunet@businessfrance.fr
http://export.businessfrance.fr/

Description :
Business France met à votre disposition l'expertise de son réseau mondial, pour vous aider à vous positionner sur les marchés étrangers et obtenir des informations directement opérationnelles. Ainsi, vous profitez de conseils personnalisés pour conforter votre stratégie à l'export, anticiper et suivre l'évolution de vos marchés.

Bénéficiaires :
TPE – PME – ETI

Type d'accompagnement :
Prestations de services (Conseil)

Marchés et secteurs :
Les marchés internationaux évoluent vite… Business France et les Missions économiques mettent à votre disposition leur expertise et une gamme complète de produits d'information :

- *prestations sur mesure d'étude et veille ou liste d'opérateurs à l'étranger,*
- *événements et rencontres,*
- *documents électroniques spécialisés sur le développement commercial export.*

Projets et appels d'offres :
Les organismes internationaux sont à l'origine de nombreux projets et appels d'offres dans le monde. De par ses contacts directs et privilégiés avec ces organismes, Business France est au cœur de l'information sur ces projets et appels d'offres et vous fait bénéficier d'une base de données et de conseils spécialisés dans ce domaine.

Réglementation internationale :
Etre bien informé dans le domaine réglementaire est un atout indéniable pour sécuriser vos flux export. Une équipe de spécialistes de ces questions suit en temps réel les évolutions concernant votre secteur et/ou votre zone d'exportation. Ils vous proposent des prestations adaptées à vos besoins :

- *hotline,*
- *prestations personnalisées,*
- *documents et synthèses électroniques.*

BPI FRANCE EXPORT

CONTACT	COORDONNEES
Occitanie : *Direction régionale Montpellier* *Délégué Financement Garantie* *Jean-François Ponzio* *Tél. 04 67 69 76 00* *Direction régionale Toulouse* *Délégué Financement Garantie* *Sébastien Robert-Charrerau* *Tél. 05 61 11 52 00* *Délégation Perpignan* *Délégué territorial financement, garantie et innovation* *Albert Badia* *Tél. 04 68 35 74 44* ***Nouvelle Aquitaine :*** *Direction régionale Bordeaux* *Délégué Financement Garantie* *Yannick Cambacedes* *Tél. 05 56 48 46 46* *Délégation Pau* *Délégué territorial* *Nicolas Roche* *Tél. 05 59 27 10 60*	***Occitanie :*** *Direction régionale Montpellier* *Arche Jacques Cœur 222, place Ernest Granier* *CS 89015 34967* *Montpellier Cedex 2* *Direction régionale Toulouse* *BP 63379* *24, avenue Georges Pompidou* *31133 Balma Cedex* *Délégation Perpignan* *1, rue Jeanne d'Arc* *66000 Perpignan* ***Nouvelle Aquitaine :*** Direction régionale Bordeaux Immeuble Bordeaux Plaza 1 place Ravezies BP 50155 33042 Bordeaux Cedex Délégation Pau Les Alizés 70, avenue Sallenave BP 705 64007 Pau Cedex
	WEB http://www.bpifrance.fr/

MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

Entrepreneurs, vous souhaitez vous lancer ou vous développer à l'international ? Depuis le 1er janvier 2017, Bpifrance assure, au nom de l'Etat et sous son contrôle, votre activité export.
L'Assurance Export de Bpifrance, c'est un panel de solutions pour soutenir la prospection des marchés étrangers, faciliter l'émission de cautions et l'octroi de préfinancements par les banques, sécuriser les exportations et les investissements à l'étranger, rendre compétitifs les financements offerts aux clients étrangers, protéger des fluctuations des devises.

Bénéficiaires :
TPE – PME - ETI

ASSURANCE CHANGE CONTRAT
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :
Dans le cadre des négociations de gré à gré, votre acheteur vous impose parfois de coter votre proposition dans une devise autre que l'euro pour signer le contrat.

L'assurance change contrat vous permet de figer un cours de change avant la signature du contrat commercial ou au plus tard dans les quinze jours de sa signature pour des montants à garantir maximum de 15 M€.

DEVISES ÉLIGIBLES : Dollar US, Livre sterling, Franc suisse sous conditions

Bénéficiaires :
Entreprises françaises concluant un contrat d'exportation en devises (hors opérations de négoce international), ayant signé la police d'abonnement (conditions générales applicables à ce type d'assurance)

Type d'accompagnement :
Garanties et Assurances

MODALITÉS
Cours à terme garanti : déterminé à partir du cours au comptant de la devise le jour de la mise en place de la garantie, en fonction de la durée de validité (délai nécessaire à l'obtention de la mise en vigueur du contrat commercial) et de l'échéancier des paiements
Garantie irrévocable dès la fixation du cours garanti
Indemnisation à 100% de la perte de change constatée par rapport au cours à terme garanti, aux échéances de paiement

PRIME
Taux flat déterminé en fonction de la devise garantie et de la durée de validité (6, 9 ou 12 mois) appliqué au montant garanti
Facturée en euro et payable en totalité, dès la fixation du cours garanti ; non restituable
Minimum de prime : 150€

SOUSCRIPTION
Pour chaque opération commerciale à garantir, la souscription se matérialise par :
le dépôt par e-mail d'un formulaire de demande d'assurance change contrat à assurance-export-change@bpifrance.fr disponible au plus tard dans les 15 jours de la conclusion du contrat commercial
l'envoi par Bpifrance Assurance Export d'une notification d'agrément définissant les conditions de la garantie (notamment montant, cours et durée de validité garantis)

ASSURANCE CHANGE NEGOCIATION
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :
L'assurance Change Négociation accompagne votre entreprise dès la remise de l'offre commerciale et permet de fixer un cours de change à tout moment de la période de négociation.

Avec ce produit, vous êtes couvert à hauteur de 100% du risque de change jusqu'au dernier terme de paiement de votre contrat commercial mais vous n'êtes pas engagé si votre offre n'est pas retenue.

Avec la variante « intéressement », vous pouvez également profiter d'une évolution favorable de la devise pendant la période de négociation commerciale.

DEVISES ÉLIGIBLES : Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong, Couronne suédoise et Couronne norvégienne
Devises sous conditions : Dollar australien, Zloty polonais, Forint hongrois, Couronne tchèque, Rand sud-africain

Bénéficiaires :
Entreprises françaises en situation de concurrence avérée sur des projets d'exportation ponctuels (hors opérations de négoce international) ayant signé la police d'abonnement (conditions générales applicables à ce type d'assurance)

Type d'accompagnement :
Garanties et Assurances

MODALITÉS
Montant maximal de transaction garanti : 120 M€ pour le USD, 60 M€ pour les autres devises
Cours à terme garanti : déterminé à partir du cours au comptant de la devise le jour de la mise en place de la garantie, en fonction de la durée de négociation et du point moyen des paiements
Taux d'intéressement (pour la variante avec intéressement) : 50% ou 70% de la différence entre le cours au comptant initial et le cours au comptant le jour de la révision, au plus tard à la notification de la conclusion du contrat commercial
Garantie irrévocable dès la fixation du cours garanti
Indemnisation à 100% de la perte de change constatée par rapport au cours à terme garanti, aux échéances de paiement

PRIME
Taux flat appliqué au montant garanti, déterminé en fonction de la devise garantie, de la durée de négociation commerciale (de 3 à 24 mois) et du type de garantie retenu (avec/sans intéressement ; modalités de révision du cours)
Facturée en euro et payable dès la détermination du cours garanti ; restituable partiellement en cas d'échec des négociations minimum de prime 150€

SOUSCRIPTION
Pour chaque projet à garantir la souscription se matérialise par :
le dépôt par e-mail d'un formulaire de demande d'assurance change négociation à assurance-

export-change@bpifrance.fr
l'envoi par Bpifrance Assurance Export d'une notification d'agrément définissant les conditions de la garantie (notamment montant, cours et durée de validité garantis)

ASSURANCE PROSPECTION
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :
La prospection des marchés étrangers implique des dépenses spécifiques qui, même en cas de succès, ne s'amortissent que progressivement, au fur et à mesure des commandes enregistrées.
Le principe de l'Assurance Prospection est de prendre en charge une partie des frais de prospection engagés par l'entreprise qui n'ont pu être amortis par un niveau suffisant de ventes sur la zone garantie.

L'Assurance Prospection présente pour votre entreprise un double intérêt :
- *un soutien financier,*
- *une assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial.*

Bénéficiaires :
Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le chiffre d'affaires est égal ou inférieur à 500 M€.

Type d'accompagnement :
Garanties et Assurances

Dépenses éligibles :
Les dépenses sont constituées de l'ensemble des frais spécifiques que vous engagez pour prospecter la zone géographique ciblée et qui restent à votre charge.
Ces frais doivent être différents de ceux qui sont habituellement engagés dans votre activité de fabrication et de vente. Ils doivent pouvoir être clairement identifiés et ne doivent pas recouvrir des dépenses liées à la production ou à des investissements purement financiers.

Dans le cadre d'un budget agréé par Bpifrance Assurance Export, les dépenses peuvent être :

- *Déplacement de salariés (et/ou représentant légal) de l'entreprise dans la zone couverte,*
- *Formation linguistique et/ou de spécialisation du personnel export pour la prospection,*
- *Recrutement, salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté,*
- *Fonctionnement des bureaux commerciaux, points de vente en propre de l'assuré,*
- *Rémunération forfaitaire d'une société de la zone couverte - contrat d'agent commercial,*
- *Participation à des manifestations commerciales dans la zone couverte,*
- *Participation à une mission collective d'entreprises dans la zone couverte,,*
- *Voyage et séjour en France d'agents, de prospects ou clients de la zone couverte,*
- *Etudes de marchés de la zone couverte (Missions économiques, Business France…),*
- *Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés,*
- *Dépôt de marques, modèles ou brevet dans la zone couverte,*
- *Traduction et interprétariat – développement ou adaptation du site internet en langues locales,*
- *Publicité sous toutes ses formes à destination de la zone couverte,*
- *Conseils juridiques (cabinets d'avocats…) nécessaires à la réussite de la prospection,*

- *Prime due en cas d'extension de la garantie « Responsabilité civile » à la zone couverte,*
- *Participation à une seule manifestation commerciale professionnelle hors zone couverte,*
- *Etudes, avant-projets gratuits et remises d'offres,*
- *Création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement…),*
- *Exposition de produits dans un « showroom », démonstration de matériels*
- *Echantillons et dégustation offerts à des prospects dans la zone couverte,*
- *Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise dans la zone couverte,*
- *Rémunération des salariés de l'entreprise pendant leur séjour dans la zone couverte,*
- *Frais et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation,*
- *Fonctionnement des filiales commerciales de l'assuré.*

Modalités :
Quotité garantie jusqu'à 65% suivant le profil de l'entreprise,
Taux d'amortissement : 7%, 14 % ou 30% selon la nature du chiffre d'affaires export
Versement de l'indemnité : pendant une période de garantie de 1 à 4 ans, , à la fin de chaque exercice annuel, une indemnité provisionnelle est versée si les dépenses prises en compte ne sont pas compensées par des recettes (allègement de la charge financière)
Remboursement de l'indemnité : pendant une période de remboursement de 2 à 6 ans, l'entreprise rembourse à hauteur maximum des indemnités versées en fonction de ses recettes sur la zone garantie.

Prime :
- *2 % du budget de prospection garanti.*
- *Payable au début de chaque exercice de garantie par l'exportateur*

ASSURANCE PROSPECTION PREMIERS PAS (A3P)

BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :

Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :

Se lancer pour la première fois à l'export et prospecter de nouveaux marchés est souvent contraignant financièrement. Avec l'A3P, vous êtes couvert contre le risque commercial lié aux premières démarches de prospection et bénéficiez d'un soutien de trésorerie avec une assurance forfaitaire simplifiée.

Bénéficiaires :

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) ayant au minimum un bilan fiscal, dont le chiffre d'affaires global est inférieur à 50 M€ et le chiffre d'affaires à l'exportation est égal ou inférieur à 200 000€ ou représente moins de 10% du chiffre d'affaires global.

Type d'accompagnement :

Garanties et Assurances

Dépenses éligibles :

Les dépenses de prospection non récurrentes, sans agrément préalable telles que :

- *Publicité, sous toutes ses formes à destination de l'étranger,*
- *Démonstration à l'étranger de matériels qui n'ont fait l'objet, ni d'une vente, ni d'une location : frais fixes afférents à ces prestations (logistique, personnel extérieur si nécessaire),*
- *Frais de transport aller et retour et d'assurance pendant la période,*
- *Échantillons offerts à des prospects à l'étranger (prix de revient éventuellement majoré des frais de transport, d'assurance et de personnel extérieur),*
- *Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes),*
- *Participation à une manifestation commerciale professionnelle acceptée par Bpifrance Assurance Export,*
- *Rémunération forfaitaire d'un agent commercial ou d'un VIE à l'étranger,*
- *Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients à l'étranger ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs étrangers organisées en France,*
- *Déplacements de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise vers/dans les pays prospectés / Etudes de marchés à l'étranger (missions économiques, Business France, prestataire local…),*
- *Listes de prospects et/ou de renseignements commerciaux,*
- *Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise : 200 euros par jour et par personnes,*
- *Rémunération des salariés de l'entreprise pendant la durée de leur séjour à l'étranger : 200 euros par jour et par personne,*
- *Frais et honoraires, dans la limite de 10 000 euros, versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion (études de marchés confiées à un tiers, conseils juridiques, traduction et interprétariat),*

- *Création ou adaptation en langue étrangère d'un site internet, dans la limite de 3 000 euros.*

Modalités :
Budget garanti : 10% du chiffre d'affaires global dans la limite de 30 000€
Quotité garantie : 65%
Versement de l'indemnité : l'entreprise en détermine le moment, en adressant à Bpifrance Assurance Export le relevé de dépenses dans les 12 mois de la prise d'effet du contrat. L'indemnité est versée dans les 15 jours.
Remboursement de l'indemnité : reversement, dans la limite de l'indemnité perçue, de 10% du montant du chiffre d'affaires export réalisé au cours des 3 exercices fiscaux publiés pendant la durée du contrat.
2 contrats A3P maximum sur des années différentes

Prime :
- *4% des dépenses prises en compte, déduite de l'indemnité*
- *Minimum de prime à la signature du contrat : 200€*

AVANCE PROSPECTION
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :
Les actions de prospection peuvent nécessiter un besoin de trésorerie de l'entreprise. L'avance Prospection complète l'Assurance Prospection par une garantie apportée à la banque qui finance les dépenses couvertes.

Bénéficiaires :
Entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 1,5 M€ et 500 M€

Type d'accompagnement :
Garanties et Assurances

Modalités :

- *Quotité garantie jusqu'à 65% suivant le profil de l'entreprise.*
- *Taux d'amortissement : 7%, 14 % ou 30% selon la nature du chiffre d'affaires export*
- *Versement de l'indemnité : pendant une période de garantie de 1 à 4 ans, à la fin de chaque exercice annuel, une indemnité provisionnelle est versée si les dépenses prises en compte ne sont pas compensées par des recettes (allègement de la charge financière)*
- *Remboursement de l'indemnité : pendant une période de remboursement de 2 à 6 ans, l'entreprise rembourse à hauteur maximum des indemnités versées en fonction de ses recettes sur la zone garantie.*

Prime :

- *0,5 % du montant des crédits garantis durant la période concernée,*
- *Réglée semestriellement par la banque.*

ASSURANCE CREDIT
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :
Vous êtes une entreprise exportatrice? Vous voulez être couvert du risque d'interruption du contrat?
Vous voulez être assuré en cas de non-paiement de votre contrat commercial?
L'Assurance-Crédit répond à vos besoins et s'adapte à toutes vos opérations ayant une durée d'exécution et/ou financées à plus de 2 ans.

Une gestion des dossiers adaptée à la taille de votre entreprise :

Les demandes de garantie des ETI-PME (CA < 150M €) sont gérées au sein d'une équipe dédiée et bénéficient de conditions de garantie adaptées aux besoins de ces entreprises :

- *Quotités garanties rehaussées à 100 % pour l'Assurance -Crédit sur les Crédits Fournisseurs, escomptes simples et sans recours, cessions bancaires*
- *Quotités garanties rehaussées à 100 % pour l'Assurance de la Confirmation des Crédits Documentaires ouverts en règlement de contrats réalisés par des PME (CA <= 75M€)*
- *Allègement des processus d'instruction*.

Bénéficiaires :
Quelle que soit la taille de votre entreprise (des équipes sont spécialement dédiées aux PME).

Type d'accompagnement :
Garanties et Assurances

Quelle garantie choisir?

- *Garantie des Contrats Commerciaux (biens ou ensembles industriels payables au comptant ou à crédit, marchés de bâtiment et de travaux publics et marchés comportant une part locale importante payables sur situations périodiques).*
- *Garantie des Biens Immatériels (redevances ou royalties prévues dans tout contrat de concession d'un droit d'usage payable au comptant : brevets, marques, licences, franchises, droits d'auteur, etc…).*
- *Garantie des Prestations de Service (contrats de prestations de service payables au comptant sur situations : ingénierie, études, assistance technique, etc…).*
- *Garantie des Cautions (en cas d'appel abusif ou de sinistre politique).*

La prime varie selon :

- *la nature du risque couvert : risque d'interruption du contrat, risque de non-paiement, cautions,*
- *les faits générateurs de sinistre couverts : commercial, politique (associés ou isolés),*
- *la classification du pays concerné dans les 8 catégories de primes (Classification des pays),*
- *la catégorie de risque débiteur*
- *la durée du risque,*
- *la structure du financement.*

GARANTIE INTERNATIONAL
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :
Vous souhaitez obtenir une garantie qui facilitera le financement de vos projets internationaux? Participation au risque des banques qui financent les investissements internationaux.

Cette garantie vise à soutenir :

- *les investissements corporels ou incorporels de la société française dédiés au développement de son activité internationale,*
- *les investissements corporels ou incorporels de la société française qui réalise plus du tiers de son chiffre d'affaires à l'export,*
- *les investissements corporels ou incorporels et augmentation des besoins en fonds de roulement de la filiale étrangère,*
- *la prise de participation minoritaire ou majoritaire à l'étranger,*
- *la création d'une filiale ou d'une succursale à l'étranger.*

Bénéficiaires :
TPE - PME.

Type d'accompagnement :
Garanties et Assurances

Modalités

Concours garantis :

- *les financements moyen et long terme (MLT) : prêts à moyen ou long terme, crédits-bails mobiliers et immobiliers, locations financières (à l'exclusion de la location simple),*
- *la participation en risque d'une banque française au profit d'une banque étrangère octroyant des concours à court (découvert local), moyen ou long terme à la filiale étrangère d'une entreprise française, avec la caution de la société mère française,*
- *les crédits documentaires import ou lettres de crédit stand-by.*

Quotité maximum : 60%

Plafond de risques (toutes banques confondues) : 1,5 M € sur une même entreprise ou groupe d'entreprises

GARANTIE DE PROJETS A L'INTERNATIONAL
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :

Vous souhaitez vous développer à l'étranger hors Europe, par création de filiale à l'étranger ou par rachat?
Bpifrance garantit l'apport en fonds propres dans votre filiale étrangère (hors UE)

Finalité :

Favoriser la croissance des entreprises françaises qui souhaitent se développer :

- *par création de filiale à l'étranger (hors Union européenne, Norvège, Islande, Liechtenstein et Suisse),*
- *ou par rachat majoritaire,*

en leur apportant une garantie sur le risque économique d'échec de leur implantation.

Bénéficiaires :
Les entreprises de droit français, créées depuis plus de trois ans, quelle que soit leur activité, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 460 millions d'euros HT.

Ces entreprises doivent, directement ou indirectement, être détenues majoritairement par des ressortissants ou des entreprises relevant de l'Union européenne.

Les opérations de délocalisation des activités existantes ne sont pas éligibles.

La filiale française doit être détenue majoritairement par la société mère, ou minoritairement dans les pays où la réglementation locale interdit la prise de participation majoritaire.

Type d'accompagnement :
Garanties et Assurances

Apports garantis
Les apports en fonds propres ou quasi-fonds propres faits à la filiale : achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions, prêts participatifs, avances d'actionnaires bloquées pour plus de 3 ans.
Modalités d'intervention

- *La garantie est délivrée pour une période de 3 à 7 ans à la maison mère française qui crée la filiale ou rachète une position majoritaire.*
- *La quotité garantie est de 50 % de la perte constatée, jusqu'à 1,5 millions d'euros.*

L'indemnité est versée à la maison mère française. À la demande de l'entreprise, la garantie peut être déléguée à la banque française qui finance, le cas échéant, les apports en fonds propres à la filiale.

GARANTIE DES CAUTIONS
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :

Dans le cadre de vos contrats export, vous devez le plus souvent remettre à votre client étranger des cautions, qui sont appelables en général à première demande.

Les émetteurs se montrent parfois réticents à souscrire ces engagements.

Bpifrance Assurance Export leur offre une Garantie des Cautions qui les couvre, à hauteur maximum de 80%, en cas d'appel de la caution, contre le risque de non- remboursement des sommes dues par votre entreprise. Aucune prime ne vous est facturée : Bpifrance Assurance Export partage les commissions de l'émetteur.

UNE GARANTIE ADAPTÉE

- *A tous les types d'engagement de caution « classiques » sauf les cautions d'offset*
- *En toutes devises*
- *Sur tous pays (sauf certains pays interdits)*
- *Couverts jusqu'à pleine mainlevée, quelle que soit la durée de la caution*

Bénéficiaires :
Émetteurs de cautions :

- *Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne,*
- *Compagnies d'assurance ayant signé une police cadre (conditions générales applicables à ce type d'assurance).*

Type d'accompagnement :
Garanties et Assurances

Quotité garantie :

- *80 % pour les entreprises dont le Chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150M€*
- *50% pour les autres entreprises.*

Délais constitutif de sinistre :

- *3 mois en cas de carence*
- *A l'ouverture d'une procédure collective en cas d'insolvabilité*

Prime :
Payable en euros par trimestrialité d'avance par l'émetteur et pour chaque ligne :

- *Assiette : montant des engagements déclarés en vigueur, à hauteur de la quotité garantie*
- *Taux : taux de commission retenu par l'émetteur pour chaque engagement à garantir.*

GARANTIE DES PREFINANCEMENTS
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :
UNE GARANTIE POUR RÉPONDRE À VOS BESOINS DE TRÉSORERIE DANS LE CADRE DE VOS CONTRATS EXPORT
LA GARANTIE DES PRÉFINANCEMENTS, QU'EST-CE QUE C'EST ?
Les négociations commerciales imposent de plus en plus des paiements tardifs et des acomptes insuffisants.
Ces contraintes pèsent lourdement sur la trésorerie de votre entreprise et rendent nécessaires l'obtention de concours bancaires pour faciliter vos opérations d'exportation. Bpifrance Assurance Export offre à votre banque une garantie des préfinancements qui la couvre, à hauteur maximum de 80%, contre le risque de non remboursement par votre entreprise du crédit de préfinancement.

Aucune prime ne vous est facturée : Bpifrance Assurance Export partage les commissions de la banque.
UNE GARANTIE ADAPTÉE

- *Tous les types de crédits de préfinancement*
- *en Euro*
- *Sur tous pays (sauf certains pays interdits)*

Bénéficiaires :
Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne ayant signé une police cadre (conditions générales applicables à ce type d'assurance).

Type d'accompagnement :
Garanties et Assurances

Crédits de préfinancement éligibles :
Crédits en Euro liés à des contrats export et sous conditions à des contrats de sous-traitance sur tous pays à l'exception des pays interdits ou couverts sous conditions par la politique d'assurance-crédit en vigueur.
Pour les crédits déjà mis en place : dépôt de la demande dans les 4 mois.

Modalités :
Quotité garantie :

- *80 % pour les entreprises dont le Chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150M€*
- *50% pour les autres entreprises*

Délais constitutif de sinistre :

- *3 mois en cas de carence*
- *A l'ouverture d'une procédure collective en en cas d'insolvabilité*

Prime :

- *Payable par la banque mensuellement pour chaque prêt garanti*
- *Assiette : montant de chaque utilisation du crédit déclarée par la banque, à hauteur de la quotité garantie*
- *Taux : 90% du taux de rémunération de la banque.*

CREDIT EXPORT
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :

Pour être plus compétitifs à l'international et favoriser vos exportations.

Vous exportez des biens d'équipement ou de prestations de services auprès d'un acheteur situé à l'étranger.

Nous proposons des solutions de financements à vos clients étrangers :
Modalités : deux produits

- *Le crédit acheteur est un crédit directement octroyé par Bpifrance au client étranger d'une entreprise française exportatrice.*
- *Le crédit fournisseur, quant à lui, est octroyé par l'exportateur à son client, puis racheté par Bpifrance à l'entreprise.*

Bénéficiaires :
client étranger d'une entreprise française exportatrice

Type d'accompagnement :
Prêt

Quotité
85% maximum de la part "exportée" du contrat commercial.
Montant du crédit Bpifrance
Crédit acheteur : compris entre 5 et 25 millions d'euros en prêteur seul et jusqu'à 75 millions (part Bpifrance) en cofinancement
Crédit fournisseur : de 1 à 25 millions d'euros
Devise
Euros uniquement
Durée
Ces financements sont des financements à moyen/long terme pour des durées de 3 à 10 ans.
Assurance-crédit et garanties
Ces crédits seront couverts par l'assurance de Bpifrance Assurance Export à 95 %.

PRÊT CROISSANCE INTERNATIONAL
BPI FRANCE EXPORT

Contact (email, web, téléphone) :
Voir fiche BPI FRANCE EXPORT

Description :
Prêt de 30 000 à 5 000 000 euros, sans garantie, pour financer votre croissance à l'international.

Montant
Minimum : 30 000 euros
Maximum : 5 000 000 euros par intervention.
Encours maximum : 15 000 000 euros.
Dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise.
Durée

- *7 ans, à taux fixe,*
- *Remboursable à partir de la 3e année*

Garantie

- *Sans garantie réelle, ni du chef de l'emprunteur, ni sur le dirigeant, ni d'une société holding.*
- *Seule une retenue de garantie de 5 % du montant initial du prêt est prévue. Restituée après complet remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits.*

Au-delà de 150 000 euros, prêt associé à un partenaire financier
Le prêt Croissance International d'un montant supérieur à 150 000 euros est systématiquement associé à des financements extérieurs de même montant (1 pour 1) :

- *soit un prêt bancaire d'une durée de 5 ans minimum,*
- *soit par des apports en capital des actionnaires ou sociétés de capital-développement.*

Ces financements doivent porter sur le même programme, et être réalisés depuis moins de 6 mois.
Enfin, le concours bancaire peut faire l'objet d'une intervention en garantie ou être associé à un cofinancement.

Bénéficiaires :

- *PME constituées en société*
- *ETI (entreprises de taille intermédiaire) indépendantes*

créées depuis plus de 3 ans et financièrement saines.
Les entreprises peuvent déjà avoir une activité à l'étranger ou y accéder pour la première fois.

Type d'accompagnement :
Prêt

Dépenses financées

- *Investissements immatériels*
- *Investissements corporels à faible valeur de gage*
- *Opérations de croissance externe*
- *Augmentation du besoin en fonds de roulement (BFR) générée par le projet de développement*
- *À l'exclusion des opérations de restructuration financière*

DIRRECTE

CONTACT	COORDONNEES
Occitanie : *Contact Opérationnel à l'International : Pierre MONIGARD* *Tél. : +33 (0)5 62 89 83 57* *Dominique COGNET* *Tél. : +33 (0)5 62 89 83 85*	***Occitanie :*** *DIRRECTE Occitanie* *5 esplanade Compans Caffarelli* *BP 98016* *31080 Toulouse cédex 6* ***Nouvelle Aquitaine :*** *DIRECCTE Nouvelle-Aquitaine* *Immeuble le Prisme* *19 rue Marguerite Crauste* *33 074 Bordeaux Cedex* ***Voir sur le site internet, les coordonnées téléphoniques des Unités départementales.***
	WEB http://occitanie.direccte.gouv.fr/ http://nouvelle-aquitaine.direccte.gouv.fr/

MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

Rôle et missions :

- Accompagner le développement des entreprises, de l'emploi et des compétences
- Agir contre le chômage et les exclusions
- Garantir le droit des salariés et soutenir le dialogue social
- Assurer la loyauté des marchés et la sécurité des consommateurs.

Dans le domaine international, mise en place d'actions adaptées aux besoins spécifiques des entreprises en partenariat avec les autres acteurs et soutien d'actions collectives portées par ces mêmes acteurs.

Actions ou Dispositifs de soutien à l'export

- **Présentation des dispositifs et des actions de soutien à l'export :** La Direccte, en lien avec les partenaires du commerce extérieur en région, assure la promotion de la politique menée par le Gouvernement en vue d'accompagner les entreprises à l'international et, à ce titre, de l'ensemble des dispositifs mis en œuvre par l'Etat.
- La coopération avec les collectivités territoriales et d'autres services de l'état sur des domaines tels que la formation l'apprentissage, l'orientation, l'accompagnement des entreprises à l'export en lien avec les autres opérateurs publics (Business France, BPI France, ACFCI ...)

Bénéficiaires :

TPE – PME – ETI - Groupes

CREDIT IMPÔT EXPORT
DIRRECTE

Contact (email, web, téléphone) :

Description :
Afin d'encourager les petites et moyennes entreprises à développer leurs exportations, un crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale permet d'alléger les dépenses de recrutement d'un salarié ou de recours à un volontaire international en entreprise (VIE) affecté aux exportations de services ou de marchandises.

Le crédit d'impôt doit être imputé, au moment du paiement du solde, sur l'impôt sur les bénéfices dû par l'entreprise au titre de l'année au cours de laquelle les dépenses éligibles ont été engagées, après les prélèvements non libératoires et les autres crédits d'impôt reportables ou restituables.

Le crédit d'impôt export ne peut pas être utilisé pour le paiement des contributions calculées sur l'impôt sur les sociétés, ni celui d'un rappel d'impôt sur les bénéfices, qui se rapporterait à des périodes d'imposition ou exercices clos pendant la période de 24 mois au titre desquels il est obtenu.

Bénéficiaires :
TPE - PME, imposées d'après leur bénéfice réel et qui répondent aux critères des PME communautaires.

Type d'accompagnement :
Crédit d'impôt

Dépenses éligibles
Les dépenses retenues pour le crédit d'impôt doivent :

- *être engagées dans les 24 mois suivant le recrutement du salarié ou du collaborateur principalement affecté au développement des exportations ou la signature de la convention avec le volontaire international en entreprise (VIE) affecté au même type de mission,*
- *être déductibles du résultat imposable.*

Il doit s'agir obligatoirement d'une des dépenses suivantes :

- *frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter,*
- *dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients,*
- *dépenses de participation à des salons et foires-expositions,*
- *dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise en vue d'exporter,*
- *indemnités mensuelles et prestations versées par l'entreprise qui accueille un VIE,*
- *dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international,*
- *dépenses engagées par un cabinet d'avocats pour l'organisation ou la participation à des manifestations hors de France ayant pour objet de faire connaître ses compétences.*

À savoir :les subventions publiques reçues pour des dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt, ainsi que les dépenses garanties par une assurance prospection, doivent être déduites des bases de calcul du crédit.

Calcul du crédit d'impôt :
Le crédit d'impôt export représente 50 % des dépenses engagées sur une durée maximale de 24 mois qui suivent l'embauche du salarié ou le recours au VIE en charge des exportations.
Le crédit d'impôt est plafonné à :

- *40 000 € pour les entreprises,*

Le crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une fois.
Mais il est calculé au titre de chaque période d'imposition ou exercice clos pendant la période de 24 mois et imputé sur l'impôt sur les bénéfices dû au titre de l'année au cours de laquelle les dépenses de prospection commerciale éligibles ont été exposées.
Par exemple, une entreprise, dont l'exercice coïncide avec l'année civile, qui, ayant recruté, le 1er mars 2016, un salarié affecté au développement des exportations, engage, dans les 24 mois qui suivent l'embauche (du 1er mars 2016 au 28 février 2018), des dépenses éligibles de 40 000 € au titre de l'année 2016, 40 000 € au titre de 2017, et 10 000 € en 2018, peut bénéficier d'un crédit d'impôt de 20 000 € au titre de l'exercice 2016 et de 20 000 € pour l'exercice 2017 (ayant atteint le plafond, elle ne peut plus bénéficier du crédit d'impôt en 2018)

Comment bénéficier du Crédit d'impôt : l'entreprise soumise à l'IS doit :

- *mentionner le montant du crédit d'impôt sur le relevé de solde de l'impôt sur les sociétés n° 2572*
- *y annexer la déclaration n°2079-P-SD et le formulaire n°2069-RCI qui récapitule toutes les réductions et crédits d'impôt de l'exercice.*

Lorsque le montant de l'impôt est insuffisant pour imputer la totalité du crédit d'impôt, l'excédent peut être restitué à l'entreprise au moyen d'une demande de remboursement de crédits d'impôt, au moyen de l'imprimé n°2573-SD par voie dématérialisée.

CCI INTERNATIONAL

CONTACT	***COORDONNEES*** *CCI Occitanie* *5 rue Dieudonné Costes* *BP 80032* *31701 BLAGNAC cedex* *Tél. 05 62 74 20 00 - Fax 05 62 74 20 20* *mél : accueil@midi-pyrenees.cci.fr* *CCI Aquitaine* *2 Place de la Bourse* *33000 BORDEAUX* *Tél. 05 56 79 50 90*
	WEB http://www.midi-pyrenees.cci.fr/debuter-et-sinformer-0 http://nouvelle-aquitaine.cci.fr/International

MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

Accompagner les entreprises dans leur démarche export, en mettant à leur disposition des outils, des réseaux et une expertise.

- Diagnostic export
- Coacher à la démarche export
- Communiquer des Informations réglementaires
- former aux fondamentaux de l'export

Bénéficiaires :
Toute entreprise souhaitant exporter ou néo-exportatrice.

Implantation internationale :
113 Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger (CCIFI) dans 83 pays.

DIAGNOSTIC EXPORT
CCI INTERNATIONAL

Contact (email, web, téléphone) :

Votre contact Nouvelle Aquitaine
Goudouly Carole
Tél. 05 56 79 50 90
E-mail : carole.goudouly@nouvelle-aquitaine.cci.fr

Votre contact Occitanie
Jean-Michel de BELLERIVE
Tél. 05 62 74 20 12
jean-michel.bellerive@midi-pyrenees.cci.fr

Description :

- *Evaluer les capacités de l'entreprise pour la préparer au mieux à exporter.*
- *Élaborer une stratégie pertinente et clairement définie.*
- *Mettre en place des actions préparatoires à la démarche export : structuration interne, formation, acquisition de compétences.*
- *Se positionner de manière durable et structurée sur les marchés étrangers*

Nature de la prestation :

- *Utilisation de l'outil de diagnostic personnalisé CCI international.*
- *Identification des forces et faiblesses de l'entreprise en vue d'un développement international, en analysant ses postes clés (produit, production, mode de commercialisation, organisation, finances, ressources humaines, capacité d'innovation, stratégie, pratiques des affaires à l'international…).*
- *Formulation de préconisations au vu des résultats du diagnostic.*
- *Suivi de la réalisation du plan d'actions.*

Bénéficiaires :
Toute entreprise souhaitant exporter ou néo-exportatrice.

Type d'accompagnement :
Diagnostic / Conseil

Modalités :

- *Rendez-vous en entreprise.*
- *Suivi dans la réalisation du plan d'actions.*

Intervenant :

- *Conseiller en Développement International de CCI.*

Livrables :

- *Rapport de restitution du diagnostic.*
- *Préconisations et proposition de plan d'actions.*

Coût : Gratuit pour les entreprises ressortissantes des CCI

INFORMATION REGLEMENTAIRE CCI INTERNATIONAL
Contact (email, web, téléphone) : *Vos contacts Nouvelle Aquitaine :* *natalia.richardon@aquitaine.cci.fr pour l'Union Européenne - Tél. 05 24 57 14 13* *patricia.bauguil@aquitaine.cci.fr pour les pays tiers - Tél. 05 24 57 14 12*
Description : *Vous avez une interrogation ou un besoin précis sur la réglementation concernant l'exportation de votre produit ? Bénéficiez de l'expertise de juristes spécialisés en droit communautaire ou international.* *Objectifs :* • *Obtenir une réponse et un conseil précis sur des questions douanière, fiscale, réglementaire, sanitaire, normative, logistique…et cela pour tous types de secteurs d'activités et pour tous pays.* • *Connaître la réglementation qui s'applique à votre produit pour les zones de l'Union Européenne et hors Union Européenne.*
Bénéficiaires : *Entreprise souhaitant obtenir une information réglementaire sur les marchés à l'export dans l'UE ou dans les pays tiers.*
Type d'accompagnement : *Renseignement / Information* *Services de questions/réponses à notre Pôle d'information réglementaire international.* *Coût : Financé par le réseau Enterprise Europe Network : http://www.entreprise-europe-sud-ouest.fr/*

ACCESSION EXPORT
CCI INTERNATIONAL

Contact (email, web, téléphone) :
CCI International Occitanie
Aurélie MOLLIER – Tél. 05 62 74 20 18 – E-mail : aurelie.mollier@midi-pyrenees.cci.fr

Description :
Accession Export vise à permettre aux entreprises peu ou pas exportatrices de structurer et d'optimiser leur stratégie export et d'engager un ou plusieurs déplacements de prospection l'étranger.

Bénéficiaires :
- *PME/TPE implantée en Midi-Pyrénées, occupant moins de 250 personnes et réalisant un CA < 50 M€;*
- *Réalisant moins de 10% de son CA à l'export ou peu structurée à l'export;*
- *Issue de l'industrie, des services à l'industrie ou de l'artisanat (hors sociétés de négoce) ;*
- *En situation économique saine et bénéficiant d'au moins un bilan financier.*

Type d'accompagnement :
Accompagnement personnalisé

Accession Export, un accompagnement personnalisé pas-à-pas dans la structuration de votre démarche export :

Coaching dans votre stratégie et plan d'action export :
- *Entretien approfondi avec un conseiller CCI International Midi-Pyrénées pour définir votre projet;*
- *Bénéficiez de 5 jours de coaching par un consultant externe pour la définition de votre plan d'action, de votre stratégie commerciale export ou encore l'optimisation de vos outils marketing export, tout en bénéficiant d'une aide financière de la Région Occitanie.*

Aide à la réalisation d'une mission de prospection ou un salon à l'étranger
- *Possibilité de bénéficier d'une aide financière de la Région Occitanie sur des frais de mission ou de salon à l'étranger : Transport et hébergement, frais d'inscription et frais de stand, frais de documentation, d'interprétariat, de visa, frais liés à l'organisation de rendez-vous par un prestataire extérieur*

Aide financière de la Région à hauteur de 5000 € par entreprise (sous réserve d'éligibilité) - Taux de subventionnement maximum de 50%, les frais de conseil externes étant plafonnés à 5000 € et 5 jours par entreprise (max. 1200 €/jour); les frais de déplacement et de mission plafonnés à 5 000 € par entreprise (transport et hébergement d'un représentant par entreprise)

CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA FRANCE (CCEF)

CONTACT	**COORDONNEES** *Comité Nouvelle-Aquitaine des CCEF :* *2, place de la Bourse* *33076 Bordeaux Cedex* *05 56 79 44 30* *ccef-aquitaine@wanadoo.fr*
	WEB https://www.cnccef.org/

MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

Les conseillers du Commerce extérieur (CCE) mettent bénévolement leur expérience au service du développement de la France. Ils exercent au quotidien des actions concrètes en partenariat avec les acteurs publics et privés ayant un rôle dans la promotion et l'appui à l'internationalisation des entreprises françaises.

Nommés sur proposition du secrétaire d'État chargé du Commerce extérieur, les CCE sont investis par les pouvoirs publics de ***quatre missions*** *:*

- *Conseil aux pouvoirs publics*
- *Appui aux entreprises :*
  - *parrainage et mentoring d'entreprises ;*
  - *guides pays et thématiques ;*
  - *invitation d'entreprises aux événements CCE ;*
  - *soutien au développement des V.I.E.*
  - *favoriser l'accès aux financements export.*
- *Formation des jeunes à l'international*
- *Promotion de l'attractivité de la France*

Bénéficiaires :

Pouvoirs Publics

Entreprises

Implantation internationale :

2800 CCEF à l'étranger dans 146 pays, toutes activités confondues

LE PARRAINAGE
CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA FRANCE

Contact (email, web, téléphone) :
Aquitaine :
Jean-Luc HERBULOT • ccef-aquitaine@wanadoo.fr
Languedoc-Roussillon :
Xavier-Franck Braud • xavier franck.braud@schneider-electric.com
Limousin :
Didier LANDAUD • comitelimousin@cnccef.org
Midi-Pyrénées :
Marc BROUANT • marc.brouant@arck-sensor.com
• melodie.hurson@midi-pyrenees.cci.fr

Description :
Le parrainage des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, à caractère bénévole, fait partie du dispositif d'aides mis à disposition des TPE/PME/ETI pour accompagner leur développement à l'International. Il s'appuie sur la force et la diversité d'expertises d'un réseau international (146 pays), le réseau en France utilisant les compétences du réseau à l'étranger. Il est basé sur la « transmission » de leur pratique de l'international et leur rôle de « facilitateur » dans la mise en relation.

Principes du parrainage :
- *orienter et conseiller,*
- *aider le chef d'entreprise pour lui faciliter ses prises de décisions,*
- *mobiliser les relais nécessaires,*
- *faciliter l'accès au réseau CCEF,*
- *proposer un accompagnement sur mesure.*

Le parrainage s'appuie sur :
- *la transmission et le partage d'expertises de terrain bénévolement,*
- *le dialogue entre pairs, des échanges à effet miroir,*
- *une relation privilégiée basée sur la confiance et la confidentialité,*

Bénéficiaires :
TPE/PME/ETI

Type d'accompagnement :
Accompagnement

Le parrainage peut se décliner en 3 phases :

1. Prise de contact - Information
Le parrainage est toujours complémentaire et non-concurrentiel avec les services/actions apportés par les partenaires institutionnels de l'international (Ubifrance, CCI, Coface, Bpifrance, Direccte, Services économiques, CCIFE,…). Quel que soit son premier contact, l'entreprise sera dirigée, si elle souhaite être parrainée, vers le « Référent PME/Parrainage » de la région/section concernée.
Un questionnaire d'informations – transmis sur simple demande – formalisera cette prise de contact.

2. 1er RDV - Entretien d'évaluation
Rencontre avec le chef d'entreprise ; il s'agit d'évaluer l'entreprise et surtout sa capacité et sa volonté à aller à l'international. L'inventaire des forces et des faiblesses constitue la base des réflexions et l'oriente ainsi vers la « faisabilité » de son projet et la définition de ce que pourra être l'accompagnement CCEF.
À L'issue de cet entretien deux possibilités se présentent :
Soit un Parrainage « Léger » qui peut revêtir les formes les plus diverses soit dans une durée limitée courte soit par des actions ponctuelles dans le temps (les attentes de l'entreprise et/ou ses capacités ne nécessitant pas une action plus structurée). Il s'agit essentiellement d'orienter, d'informer, apporter des conseils, assurer des mises en relation...
Soit un « Parrainage Accompagnement » qui s'inscrit dans la durée pour définir le plan stratégique de développement à l'international et les moyens à mettre en œuvre pour y arriver. Les parties décident d'un commun accord de leur mode de fonctionnement puisque la relation est basée sur l'échange et la transmission. Les CCEF peuvent associer à leur action le concours possible d'étudiants. Une lettre d'engagement pourra être signée pour le formaliser.

3. Démarrage DU PARRAINAGE & suivi opérationnel
Une relation de confiance s'installe et aura pour objectif d'aider le chef d'entreprise ou son représentant à se poser les bonnes questions et à prendre les bonnes décisions en apportant un regard extérieur neutre. Le parrain pourra s'appuyer sur l'ensemble du réseau en fonction des besoins en compétences sectorielles et/ou géographiques. Le « + » du parrainage c'est la force et la diversité d'un réseau international.

Cette action n'est pas limitée dans le temps, elle est définie d'un commun accord.

DIRECTION GENERALE DES DOUANES ET DROITS INDIRECTS PÔLE D'ACTION ÉCONOMIQUE (PAE) CELLULE CONSEIL AUX ENTREPRISES (CCE)	
CONTACT *TOULOUSE* *Tél : 09 70 27 60 00* *Télécopie : 05 61 21 81 65* *pae-midi-pyrenees@douane.finances.gouv.fr* *MONTPELLIER* *Tél : 09 70 27 69 44* *Télécopie : 04 67 20 44 24* *pae-montpellier@douane.finances.gouv.fr* *BORDEAUX* *Tél : 09 70 27 55 00* *Télécopie : 05 57 81 64 66* *pae-bordeaux@douane.finances.gouv.fr*	**COORDONNEES** *Occitanie :* *7, Place Alfonse Jourdain* *BP 98025* *31080 TOULOUSE Cedex 6* *Nouvelle Aquitaine :* *1 quai de la Douane* *CS 31472* *33064 Bordeaux Cedex* **WEB**
MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES	
Le pôle d'action économique comprend une cellule conseil aux entreprises, dont le rôle est de vous informer et de vous conseiller sur les procédures de dédouanement et les régimes douaniers les mieux adaptés à la structure de vos opérations de commerce international. *La cellule conseil vous permet, notamment si vous êtes une PME, d'optimiser vos procédures douanières et donc d'accroître votre compétitivité, en gagnant du temps et en réduisant de manière significative vos coûts de trésorerie.* *En effet, à l'issue d'entretiens personnalisés, complétés par un examen de votre situation, et au vu de documents relatifs à votre activité, la cellule conseil aux entreprises va pouvoir vous proposer les solutions ou procédures douanières les mieux adaptées.* *Ces procédures sont ensuite finalisées par la cellule de gestion des procédures d'un bureau principal des douanes, grâce à l'expertise d'agents dédiés à cette fonction (référents uniques douaniers).* *La cellule conseil est à l'écoute de chaque entreprise, pour la renseigner et l'orienter. Par exemple, si vous avez peu ou aucune expérience à l'international et si vous envisagez cette orientation pour gagner, notamment, en compétitivité, n'hésitez plus ! Contactez rapidement la cellule conseil de proximité, qui accompagnera et facilitera cette démarche.*	
Bénéficiaires : *TPE et PME*	

Projet financé par le programme Interreg Sudoe à travers le Fond Européen de Développement Economique Régional (FEDER)

Ajuntament d'Igualada

ADRAVE
Agència de Desenvolvimento Regional

ATP
Associação Têxtil e Vestuário de Portugal

ACCIÓ

Generalitat de Catalunya

ATEVAL

Confederación de Industrias Textiles de Galicia
COINTEGA - Cluster Textil Moda

Modacc
cluster català de la moda

UITSUD
UNION DES INDUSTRIES TEXTILES SUD