



Les aides de
financement pour vos
projets d'exportation

Avant-Propos



Vos projets d'exportation de vos biens et services, ou même de votre implantation sur le territoire américain peuvent engendrer des frais non négligeables.

Cependant, dans le but d'encourager les entreprises françaises à étendre leur activité à l'international, des organismes gouvernementaux et privés proposent de vous aider financièrement dans votre démarche d'exportation.

Les principaux organismes d'aide à l'exportation sont la COFACE, BPIFRANCE, UBIFRANCE, RELAI INTERNATIONAL, LA DIRECTION DES SERVICES FISCAUX ET LES AIDES REGIONALES.



La COFACE offre différentes solutions pour les entreprises souhaitant s'implanter aux Etats-Unis soit à travers la distribution de leurs biens et/ou services, soit grâce à une implantation physique:

- L'Assurance Prospection;
- L'Assurance Prospection Premiers Pas (A3P);
- La Garantie de Financement de l'Assurance Prospection.

L'Assurance Prospection

Cette assurance a pour fonction de financer le développement à l'export des entreprises.

Cette aide se présente sous forme d'avance remboursable si les objectifs commerciaux sont atteints ou de subvention en cas d'échec avec des taux de couverture de 40% à 80% .

L'assurance prospection permet de couvrir les dépenses suivantes :

- L'ensemble des frais engagés pour la démarche de prospection dans le zone garantie;
- Les frais différents de ceux qu'elle engage dans son activité habituelle.

L'entreprise désirant bénéficier de cette aide doit cependant répondre à deux critères:

- Il doit s'agir d'une entreprise ou d'un groupement d'entreprises français dont le chiffre d'affaire est inférieur ou égal à 500 millions d'euros, à l'exclusion des sociétés de négoce international;
- L'entreprise doit fournir un plan de développement dans un pays qu'elle ne couvre pas.

L'Assurance Prospection Premiers Pas (A3P)

L'A3P donne aux entreprises la possibilité de faire une première approche à l'export en bénéficiant d'une sécurité.

Cette assurance offre une assurance prospection d'un montant minimum de 1300 euros à un maximum de 19500 euros.

L'entreprise désirant bénéficier de cette aide doit répondre aux critères suivants :

- Avoir au moins 1 bilan et un CA à l'exportation inférieurs à 200 000 euros;
- Les entreprises de négoce ne sont pas éligibles.

COFACE



La Garantie de Financement de l'Assurance Prospection

Cette garantie permet de faciliter le financement par la banque de l'entreprise et des dépenses couvertes par le contrat d'Assurance Prospection.

Elle offre une garantie du prêt bancaire contre le risque de non-remboursement par l'entreprise du crédit consenti (100% pour un budget inférieur à 100000 euros, 80% au-delà).

BPIFRANCE



BPIFrance, issue de la **fusion entre Oséo, CDC Entreprises et le Fonds stratégique d'investissement**, accompagne les entreprises (PME, ETI, ...) dans chaque étape du développement de votre entreprise. Elle peut aussi bien vous aider à lancer votre projet d'exportation qu'à vous aider à votre cotation en bourse.

bpifrance

Cette aide, dédiée au développement des activités à l'exportation ou des implantations à l'étranger, est à hauteur de 30000 à 5000000 euros, remboursable en 7 ans dont 2 ans de différé, sans caution personnelle ni garantie.

Ce prêt permet de couvrir les dépenses suivantes :

- Investissements immatériels (ex : frais d'implantation de filiales);
- Les investissements corporels à faible valeur de gage (ex : matériel informatique, dépenses liées à l'installation et à la représentation à l'étranger, ...);
- L'augmentation du besoin de fonds de roulement générée par le projet.

Ce prêt s'adresse aux PME et ETI indépendantes jusqu'à 5000 salariés âgées d'au moins 3 ans et qui souhaitent investir dans un développement à l'international.

UBIFRANCE



UBIFrance est une agence française destinée au développement des entreprises à l'international. Elle dispose d'un réseau de partenaires important permettant de pénétrer dans le marché américain.

Cette agence offre entre-autres deux soutiens financiers pour les PME:

- SIDEX;
- INNOVEX.



UBIFRANCE

SIDEX



Cette aide financière destinée aux PME et TPE françaises offre un accompagnement de la première mission de prospection sur un nouveau marché.

Pour les Etats-Unis, elle offre un montant allant jusqu'à 800 euros.

Pour bénéficier de cette aide UBI France exige que l'entreprise corresponde aux critères suivants:

- Etre une PME française, sauf activité de négoce;
- avoir un effectif inférieur à 250 salariés et un chiffre d'affaire HT inférieur à 50 millions d'euros;
- Présenter un extrait Kbis de moins de 6 mois, sauf pour les entreprises détenant le label EPV.

UBIFRANCE

INNOVEX



Il s'agit d'une aide destinée aux PME et TPE françaises innovantes et membres d'un pôle de compétitivité labellisé. Elle permet d'accompagner financièrement les entreprises dans leurs projets de développement international en facilitant le prise de contact avec des partenaires étrangers.

Pour les Etats-Unis, l'aide financière est à hauteur de 1300 euros. Chaque entreprise ne peut bénéficier que d'une aide par an.

RELAJ INTERNATIONAL



Cette aide offre aux entreprises désirant entamer une démarche d'exportation une assistance à long terme.

L'offre de Relai International se présente sous forme d'une subvention plafonnée à 30000 euros.

Elle peut couvrir 80% des frais d'audit et 50% des dépenses.



Relai International

Connecting products and services globally

Le gouvernement met également en place un crédit d'impôt à la prospection commerciale.

Le crédit d'impôt est égal à 50 % du montant des dépenses dans la limite d'un plafond de 40000 euros pour la période de 24 mois qui suit le recrutement de la personne ou du volontaire international en entreprise (VIE).

LA DIRECTION DES SERVICES FISCAUX

Cette aide s'adresse aux entreprises répondants aux critères suivants :

- Recruter une personne ou avoir recours à un **volontaire international en entreprise** affecté au développement des exportations (**ATTENTION: Il est important d'avoir un partenaire fiable sur place pour accueillir le VIE ou la personne chargée du développement dans le pays en question**);
- Avoir employé moins de 250 salariés pendant la période de 24 mois qui suit le recrutement de la personne ou du volontaire ;
- Réaliser un chiffre d'affaire inférieur à 50 millions d'euros ou disposer d'un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros pendant la période de 24 mois qui suit le recrutement de la personne ou du volontaire.

L'aide gouvernementale permet de couvrir les dépenses suivantes :

- Frais liés à la prospection commerciale ;
- Frais d'étude de marché ;
- Indemnités versées aux volontaires internationaux en entreprise ;
- Dépenses liées aux activités de conseil fournies par les spécialistes du commerce international.

LES AIDES REGIONALES



Vos régions proposent différentes aides qui permettent aux entreprises locales de se développer à l'étranger.

Exemples d'aides régionales:

- L'Aquitaine a signé et mis en place 4 incubateurs d'aide à l'export à l'étranger (Allemagne, Brésil, Chine et Etats-Unis);
- La Champagne-Adrenne a mis en place un réseau d'importateurs, un cabinet d'expertise à l'export ainsi que différentes aides à la prospection pour encourager ses entreprises à l'internationalisation;
- La région PACA a mis en place différents solutions dont un partenariat avec BPIFRANCE, une mise en place d'outils d'ingénierie financières destinés à couvrir des besoins de financements, des aides à la promotion des entreprises,

Pour connaître les aides que propose votre région, contactez-nous sur: import@reussirusa.com

SEMAPHORE: Le moteur de recherche **ImplantationUSA** de financement

Les offres de financement sont complexes, diverses et offertes par de nombreux organismes. De plus ces aides sont en constante évolution, ce qui rend l'accès à une information actualisée difficile.

Le réseau CCI a développé un moteur de recherche permettant de « connaître toutes les aides publiques adaptées à un besoin précis exprimé par les entreprises: www.semaphore.cci.fr .



Séaphore

SEMAPHORE: Le moteur de recherche de financement

Afin de trouver une offre de financement adaptée, le profilage du moteur de recherche est basé sur 3 facteurs:

- Le secteur d'activité de l'entreprise;
- Sa localisation;
- La nature de son projet de financement.

Les offres affichées sous forme de fiches peuvent soit être de nature financière ou technique (expertise stratégique, pré-diagnostic, ...)

SEMAPHORE: Le moteur de recherche de financement



La solution Sémaphore apporte donc des solutions adaptées aux caractéristiques du besoin à financer, qu'il s'agisse d'une aide matérielle ou immatérielle.

Ce moteur de recherche s'avère être un outil très efficace pour trouver des informations fiables et exhaustives sur les aides proposées face à un projet à finance adaptées à la situation d'une entreprise particulière.



Nous contacter :

USAFrance LLC, dba ImplantationUSA

USA, Charlotte / New York

implantationauxusa@gmail.com

Tel US : +1 (828) 327-2290

Tel France : 09 70 46 46 35

Visitez nos sites internet:

www.reussirusa.com

www.implantationauxusa.com