



Cap Export : Pour Mieux Exporter



L'Etat au service du développement international des entreprises guadeloupéennes



Christian BENOIT
DRCE Antilles-Guyane

christian.benoit@dgtpe.fr





Un réseau public à disposition des PME

DGTPE

Services économiques (SE)

DRCE

**UBIFRANCE et les Missions économiques
Chambres de commerce et d'industrie (CCI)**

COFACE et OSEO

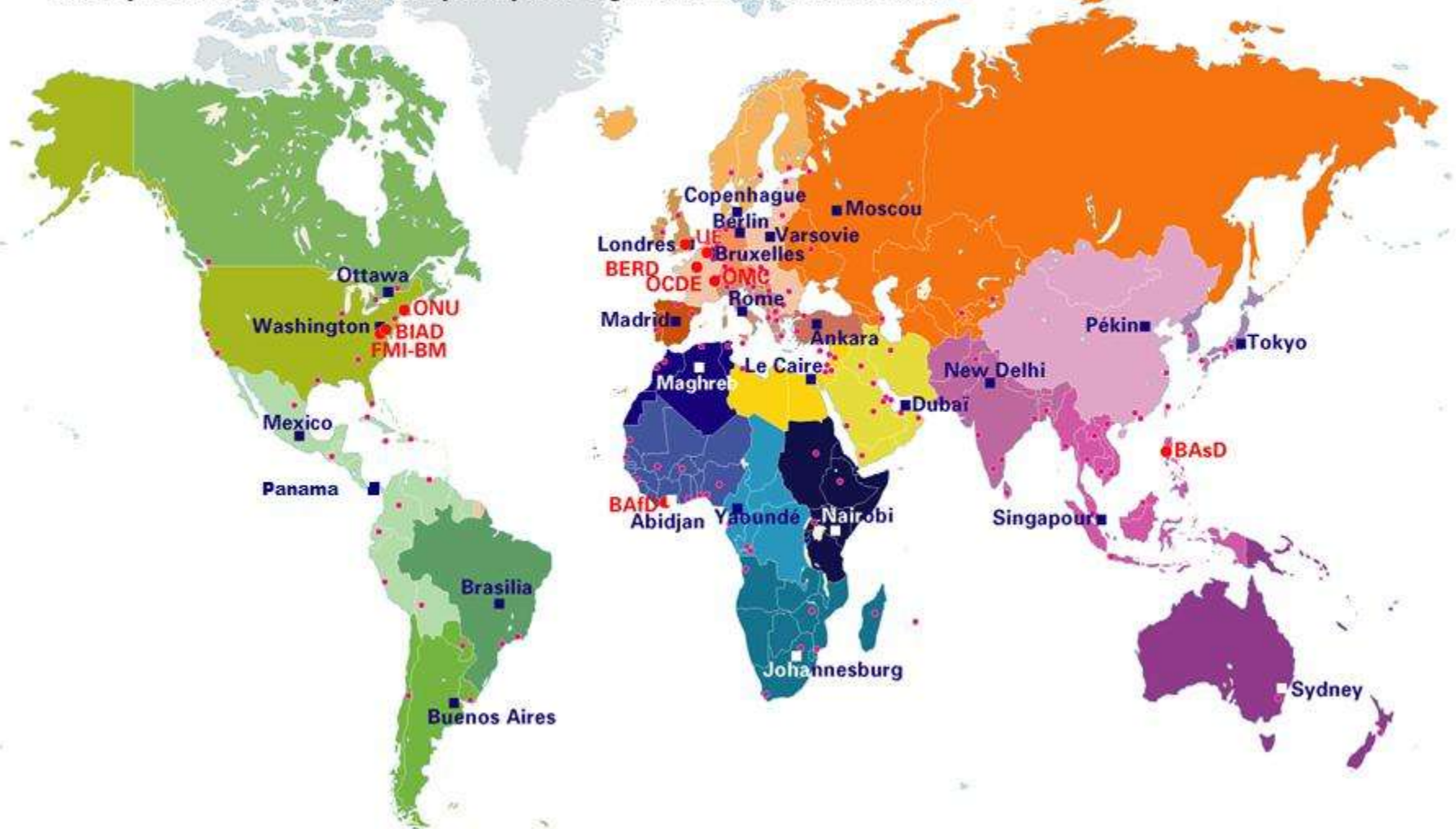
Conseillers du commerce extérieur (CCEF)

Cap Export : Pour Mieux Exporter

Le réseau international du MINEFE

Des services économiques • coordonnés par des chefs des services économiques régionaux ■ □

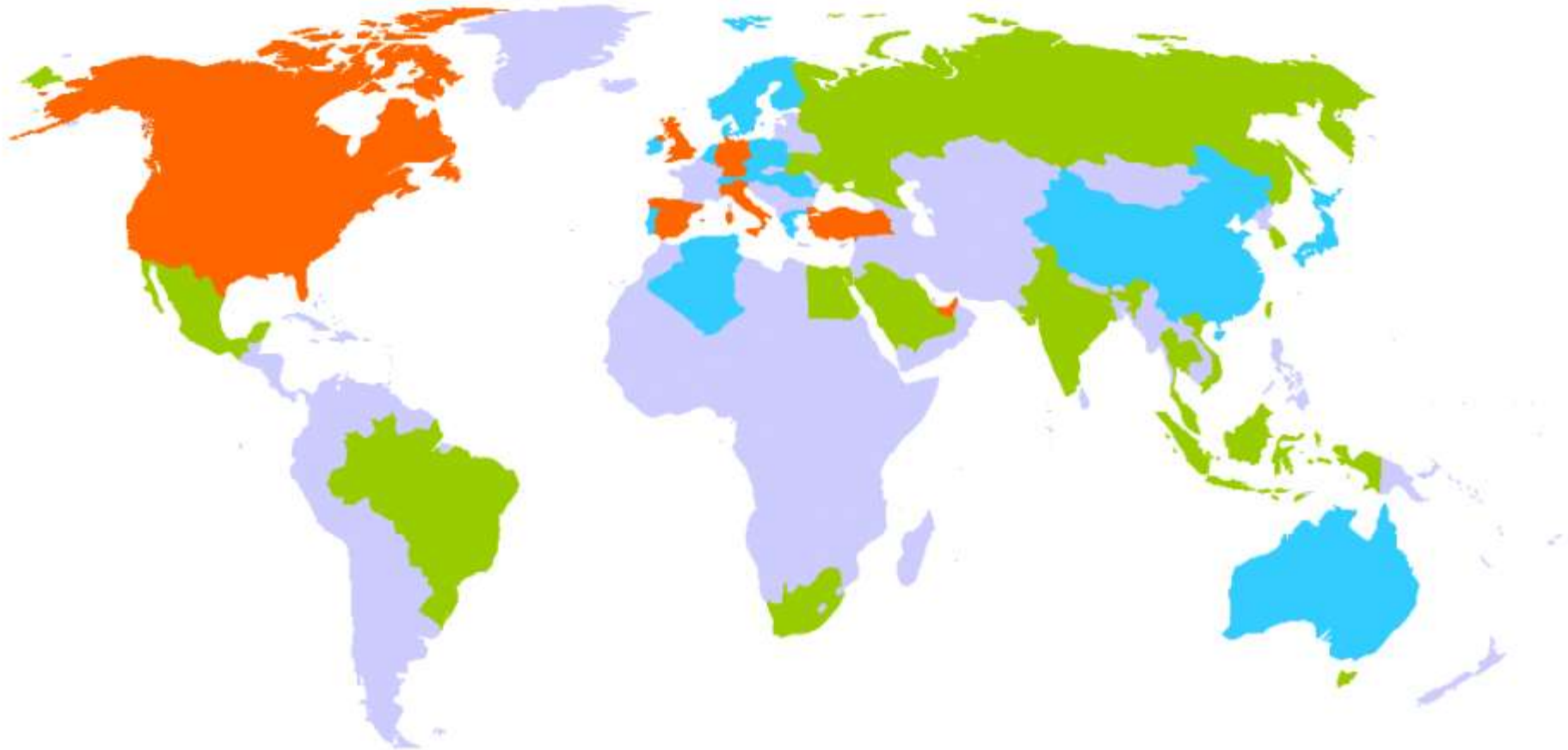
Des représentations auprès des principales organisations internationales ●



Ubifrance et les missions économiques

Bureaux UBIFRANCE

1^{er} janvier - 1^{er} septembre 2009 - 1^{er} septembre 2010





Cap Export : Pour Mieux Exporter

3 catégories de pays

Grand Large

Chine, Taïwan, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Etats-Unis, Mexique, Afrique du Sud, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Russie, Ukraine

Europe Méditerranée

UE 27, Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie

Autres pays



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Je m'informe
Je prospecte
Je recrute
Je finance



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Je m'informe : les sites Internet utiles

www.exporter.gouv.fr

The screenshot shows the homepage of the French government's export portal. At the top, there is a navigation bar with links for 'Journalistes', 'A propos du site', 'Plan du site', and 'Nous écrire'. The main header features the 'exporter.gouv.fr' logo and the text 'Le site gouvernemental du Commerce extérieur'. A search bar and a dropdown menu for 'Accès par pays, région' are also visible. The left sidebar contains a menu with categories like 'Le ministre', 'Salle de presse', 'Les grands enjeux', 'Documentation', 'Espace entreprises', 'Espace générations', 'Vidéos-Audios', and 'Liens utiles'. The main content area is titled 'Boîte à outils de l'export' and provides detailed information on various export steps, including preparing the export process, creating and structuring export services, prospecting foreign markets, and promoting products and techniques. Each step includes a brief description and a link to 'En savoir plus'. An image of three business professionals in a meeting is also present.

Boîte à outils de l'export

Pour vous aider à toutes les étapes de votre démarche export : vous trouverez les informations sur les outils simples dont vous pouvez bénéficier.

- ➔ **Préparer votre démarche à l'export**
Vous préparer à exporter c'est être en mesure d'évaluer votre potentiel export, de sélectionner vos marchés cibles ainsi que de consentir les dépenses induites par cette démarche.
| En savoir plus |
- ➔ **Créer et structurer votre service export**
Vous décidez de vous lancer sur les marchés extérieurs ou vous y avez déjà établi un courant d'affaires et vous souhaitez recruter pour créer ou développer un service export. Plusieurs appuis existent.
| En savoir plus |
- ➔ **Prospecter les marchés étrangers**
Vous avez identifié vos marchés cibles et vous souhaitez désormais passer à la phase active de votre démarche export. Votre relais en région reste les DRCE qui orientent et coordonnent votre démarche vers les partenaires...
| En savoir plus |
- ➔ **Promouvoir vos produits et techniques**
Vous avez identifié vos marchés cibles, vous souhaitez vous faire connaître de vos acheteurs potentiels et promouvoir vos produits et votre savoir-faire à l'étranger. Différents interlocuteurs sont à même de répondre à vos attentes.
| En savoir plus |
- ➔ **Le portage à l'international des PME-PMI**
35 grands groupes sont associés dans [Partenariat France](#) pour mettre à votre disposition leur



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je m'informe : les sites Internet utiles

www.ubifrance.fr

The screenshot shows the UBIFRANCE website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo "UBIFRANCE ET SES MISSIONS ÉCONOMIQUES" and a search bar. Below the navigation bar, there are several menu items: "QUI SOMMES-NOUS ?", "VOS SECTEURS D'ACTIVITÉ", "NOS PRESTATIONS", "AIDES À L'EXPORT", "V.I.E", "LIBRAIRIE", and "NOS PARTENAIRES".

The main content area is divided into several sections:

- Vous avez déjà un compte.** A section for existing users with fields for "Courriel:" and "Mot de passe:", and a "Valider" button.
- Créer un compte.** A section for new users with a "Rejoindre" button.
- Vous souhaitez :** A section with checkboxes for "Vous informer sur vos marchés cibles", "Prospecter et rencontrer des acheteurs...", and "Communiquer auprès de la presse et des professionnels". Below this are dropdown menus for "Votre secteur d'activité:", "Tous les secteurs", "Votre marché cible:", "pays" and "zone", and "Tous les pays", with a "Rechercher" button.
- UBIFRANCE ET SON RESEAU DE PARTENAIRES.** A section describing the agency's role in international development, mentioning partners like the Chambers of Commerce and Industry in France and abroad, UNCTAD, and the COFACE.
- VOS SECTEURS D'ACTIVITE.** A list of sectors: Agroalimentaire, Mode - Luxe - Culture, Bâtiment - Second œuvre - Bricolage, Décoration - Aménagement intérieur, Distribution - Services, Tourisme - Hôtellerie - Sport, Infrastructures, Énergie - Environnement, Biotechnologies - Cosmétiques - Santé, Technologies de l'information et de la Communication (TIC), and Industries mécaniques.
- NOS PRESTATIONS À L'INTERNATIONAL.** A list of services: CONSEILS (Cibler vos marchés export), CONTACTS (Identifier et rencontrer vos futurs clients), COMMERCIALISATION (Gagner en visibilité auprès des professionnels), and VOLONTAIRES INTERNATIONAUX (Développez votre équipe à l'international).
- CONTACTEZ-NOUS.** A section with a "CONTACTEZ-NOUS" button and a "CONTACTEZ-NOUS" button.
- UBIFRANCE** and **PROGRAMME FRANCE** sections with world maps and icons.
- L'ANNÉE ÉCONOMIQUE DE LA FRANCE AU BRÉSIL.** A section with a Brazilian flag icon and the text "CREATION TECHNOLOGIE INNOVATION pour un développement durable".



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je m'informe : les sites Internet utiles
www.dgtpe.fr/chine

The screenshot shows the website for the French Economic Services in China. The main header reads 'Ambassade de France Services Economiques' and 'Chine'. A central graphic features the Chinese character '連' (Lian) inside a circle, surrounded by a sunburst pattern. Navigation links include 'Les Services Économiques', 'Politique Commerciale et questions multilatérales', 'Informations Pays', 'Implantation, Expatriation, VIE, Stages', and 'Actualités Nouveautés'. The left sidebar contains the French Republic logo, the text 'À LA UNE', and a list of 'Dernières parutions' (latest publications) including 'Objectif Grande Chine, No7, Avril 2009', 'Certification CCC 2008', 'Le secteur des assurances en Chine', 'Le système bancaire chinois', and 'Le marché du second-oeuvre en Chine'. The right sidebar includes the DGTPE logo, 'Les directions régionales du Commerce extérieur (DRCE)', 'exporter.gouv.fr', 'Invest in France Agency', and 'UBIFRANCE'. At the bottom, there are logos for 'Séminaires marchés', the EU and Chinese flags, 'France' and 'CHINA' logos, 'PROGRAMME ACCORD ENCLIN', and 'BEIJING 2008'. A search bar, 'Recherche', 'Contacts', and 'Plan' are located in the top right corner.



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je m'informe : les sites Internet utiles

www.coface.fr (rubrique « procédures publiques »)

coface
VOS RISQUES COMMERCIAUX SONT CONTRÔLÉS

10 08 2008

Vous êtes ici : Accueil

Actualités

bonne pratique Le Medef et Coface ont décidé de collaborer étroitement sur le terrain. Désormais, toute entreprise peut présenter son dossier à une cellule locale Medef de soutien aux PME qui contacte le référent local de Coface en cas de difficultés.

France : les statistiques sectorielles du 2nd trimestre. Avec le ralentissement de l'économie mondiale, les entreprises ont freiné les investissements et les embauches.

La crise de crédit s'aggrave en Europe. Coface dégrade les notes du Royaume-Uni, de Irlande et de l'Espagne et place l'Italie et la France sous surveillance négative.

Colloque Risque Pays 2009
QUELLE STRATEGIE A L'INTERNATIONAL ?
19 Janvier 2009 - Carrousel du Louvre-Paris

Accès clients

- Cofanet
- Cofacoring.fr
- Cofaceart.fr

Procédures publiques

- Généralités
- Produits
- Environnement

Notre offre

- Assurance-crédit
- Affacturage
- Notation et information d'Entreprise
- Gestion de créances
- Procédures publiques (gérées par Coface pour le compte de l'Etat)



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Je m'informe : les sites Internet utiles

www.oseo.fr (rubrique « votre projet »)

The screenshot displays the OSEO website's 'Votre projet' (Your project) section. The header includes the OSEO logo and the tagline 'soutient l'innovation et la croissance des PME'. A navigation menu features 'Accueil', 'Notre mission', 'Votre projet' (highlighted), 'Nos partenaires', and 'A la une'. A search bar is located in the top right corner.

Votre projet

- Création
- Reprise
- Innovation
- Commande Publique
- Développement
- Capital PME
- International

Création

OSEO vous accompagne dans les phases les plus décisives de la vie de votre entreprise : créer, innover, se développer notamment à l'international, reprendre-transmettre. Des aides et des financements adaptés, des conseils, des services en ligne, un accès aux partenaires utiles à votre projet.

Un soutien spécifique pour les créations d'entreprises innovantes, un accès facilité au financement bancaire (PCE...), au financement de l'amorçage...

Innovation

Mise en place d'un nouveau produit, procédé, service ou mode de commercialisation : nous apportons des services (conseils, orientation, mise en relation) et des financements adaptés pour partager le risque.

Développement

Des solutions sur mesure pour financer la croissance de l'entreprise et l'aider dans sa stratégie de conquête de nouveaux marchés et de relations avec les grands comptes (financement des créances, Pacte PME...).

International

Développer ses exportations, s'implanter à l'étranger, participer à des programmes internationaux...

Reprise

Un regard complémentaire sur le montage de l'opération : la garantie du financement bancaire, qui peut aller jusqu'à 70% avec l'appui des Régions...

Commande Publique

OSEO, l'Ordre de experts-Comptables, le Conseil National des Barreaux et le Groupe Moniteur se sont associés pour vous faciliter l'accès à la commande publique...

Capital PME

Le renforcement des capitaux propres est essentiel au développement des entreprises. Il nécessite souvent d'ouvrir son capital à des tiers et, pour le chef d'entreprise, c'est une décision d'autant plus importante que la rencontre avec les investisseurs potentiels ne se fait pas toujours aisément.

Trouver une solution

Mon OSEO

Des projets pour votre entreprise ? Mon OSEO vous accompagne.

N'attendez plus ! Créez votre profil.

Footer: OSEO en Bref | Agir pour nos entreprises | Accès Clients | Plan du site | Mon OSEO | Contactez-nous | RSS | Presse | Liens | Index | Recrutement | Mentions légales



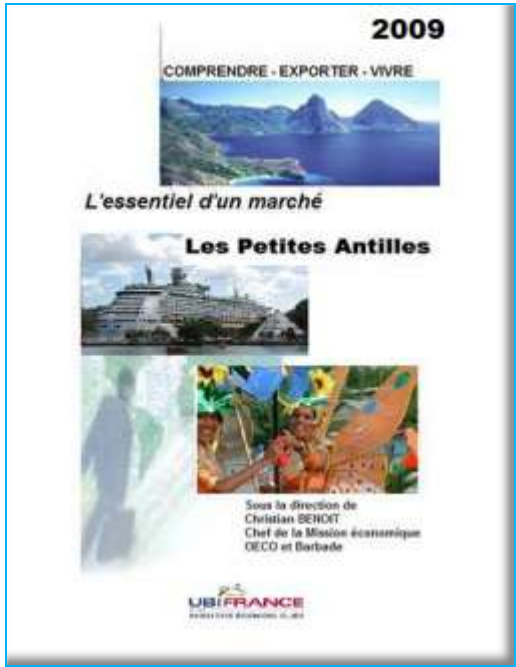
Cap Export : Pour Mieux Exporter

S'informer sur les marchés

Guides Répertoires Études

« Exporter »

« S'implanter »





Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je prospecte : l'assurance prospection COFACE

Se garantir contre le risque d'échec d'une prospection commerciale réalisée à l'étranger (*sauf pays sous embargo*)

Bénéficiaires : entreprises dont le CA est inférieur à 150 M €

Biens ou services d'origine française, mais :

- ◆ Pas de déclaration de part étrangère si le CA est inférieur à 75 M €
- ◆ Si le CA est supérieur à 75 M €, tolérance globale de 40%, avec un maximum de 40% pour une part étrangère UE et 20% hors UE

Contrat unique comportant deux périodes :

- ◆ Période de garantie de 1 à 4 ans portant sur le budget de prospection agréé
- ◆ Période d'amortissement égale à la période de garantie plus 1 an

Information : www.coface.fr (rubrique « procédures publiques »)



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Je prospecte : l'assurance prospection COFACE

Principes d'indemnisation

En période de garantie, liquidation provisoire à la fin de chaque exercice annuel (« compte d'amortissement ») :

- ◆ Au débit, dépenses engagées dans la limite du budget garanti
- ◆ Au crédit, pourcentage des recettes réalisées sur la zone couverte (taux d'amortissement *)
- ◆ Indemnisation maximale à hauteur de la quotité garantie (65% ou 80%)

En période d'amortissement :

- ◆ seules les recettes sont prises en compte
- ◆ à l'issue du contrat, le solde non remboursé des indemnités perçues reste acquis

Coût de l'assurance pour l'assuré

Prime de 3% (5% en cas d'avance sur indemnités)

* Taux d'amortissement : 7% (produits), 14% (prestations de service), 30% (autres : royalties, redevances, etc.)



Je prospecte : l'assurance prospection COFACE

Dépenses éligibles* :

- ◆ études de marché, documentation
- ◆ déplacement et hébergement (y compris salaires et charges pendant la durée du déplacement)
- ◆ participation à des manifestations professionnelles à caractère international (salons, colloques, missions collectives, etc.)
- ◆ adaptation de produits aux exigences des marchés prospectés
- ◆ publicité, adaptation de site Internet
- ◆ création ou renforcement d'un service export pour les besoins de la prospection (salaires, charges), y compris VIE
- ◆ stages ou visites en France d'agents ou de clients étrangers

* cf. glossaire des dépenses : www.coface.fr



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je prospecte : financement assurance prospection (FAP)

La banque* :

- ▶ préfinance le budget de prospection de l'entreprise agréé par COFACE
- ▶ est sécurisée à 100% si ce budget est $\leq 100\ 000\ \text{€}$ par an (80% seulement au-delà)
- ▶ est délégataire du droit aux indemnités prévues dans l'assurance prospection

* Toutes les banques installées en France sont éligibles sous réserve d'avoir passé une convention bipartite avec COFACE.



Je prospecte : assurance prospection pour entreprises innovantes

Entreprises éligibles :

- ◆ entreprises ayant le statut de « jeune entreprise innovante »
- ◆ entreprises ayant bénéficié d'une aide OSEO innovation dans les 5 dernières années

...à condition de disposer de produits ou de services commercialisables

Quotité garantie bonifiée à 80%



Je prospecte : les prestations du réseau Ubifrance

- ▶ Sélection de contacts
- ▶ Test sur l'offre
- ▶ Mission de prospection
- ▶ Prestation sur mesure

(recherche d'information, analyses et études personnalisées, accompagnement en phase de prospection ou d'implantation, veilles réglementaires, commerciales et concurrentielles)



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Je prospecte : le SIDEX

Entreprises bénéficiaires :

PME : effectif inférieur à 250 salariés et CA < 50 M€ HT

(à l'exclusion des entreprises de négoce)

Opérations éligibles *:

Finalisation de contrat ou partenariat à vocation export

Prospection de nouveaux marchés à l'étranger

3 catégories de pays concernés :

**Grand Large, Europe-Méditerranée, Autres pays
mais pour les entreprises des DOM tous les pays
sont considérés comme Grand Large**

Contact : www.ubifrance.fr/sidex

*(*sont exclues : les missions visant à créer une filiale commerciale et celles qui se dérouleraient dans un pays où la PME a une filiale)*



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je prospecte : le SIDEX

Prise en charge des frais	Toutes destinations export sauf France	
	Prospection	Finalisation
Durée maximale de la mission	≤ 6 jours	≤ 6 jours
Nb SIDEX / an	3	3
Nb personnes prises en charge	1	2
Forfait Global pour les entreprises des DOM	1000,- €	1000,- € par personne



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je prospecte : la labellisation Ubifrance

Action collective de promotion à l'étranger

(salons, présentation de savoir-faire, rencontres d'acheteurs, invitations d'acheteurs étrangers en France sur un salon)

Groupement de plus de cinq entreprises

Opérateur situé en France ou dans l'UE, ou CCIFE

Taux maximum de subvention du projet = 50%

Contact : missionlabellisation@ubifrance.fr



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je prospecte : la labellisation Ubifrance

Type d'action collective à l'international	Intégrée dans un PASE * et/ou agréée par un pôle de compétitivité	
	oui	non
Grand large	4000 € (dont 1000 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises)	3000 € (dont 1000 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises)
Europe Méditerranée	3000 € (dont 500 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises)	2000 € (dont 500 € de participation forfaitaire aux frais de mission des entreprises)
Autres pays	2 000 €	1 000 €



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je prospecte : prêt pour l'export (OSEO)

Effectif inférieur à 250 salariés et CA < 50 M€ HT

(à condition que l'entreprise ait au moins 3 ans d'existence)

Prêt sur 6 ans, à taux fixe, avec 1 an de différé de capital
de 20 000 à 80 000 €

Aucune garantie sur les actifs

Validation du projet par Ubifrance et déblocage des fonds sous 15 jours

Contact : www.ubifrance.fr et www.oseo.fr

AFD Guadeloupe, M. Philippe BAUDUIN, Tél. : 05 90 89 65 58

Fax : 05 90 21 04 55, Email : afdpointeapitre@afd.fr



Je prospecte : prêt pour l'export (OSEO)

Dépenses éligibles :

- ◆ études de marché, foires, salons, prospection
- ◆ opérations de communication
- ◆ frais de recrutement et de formation
- ◆ indemnités et dépenses liées aux VIE
- ◆ frais de design ou d'adaptation des produits aux normes étrangères
- ◆ matériels spécifiques ou de démonstration
- ◆ besoin en fonds de roulement lié à la prospection



Je recrute : le VIE

Jeune de 18 à 28 ans pour une mission professionnelle
(commerciale ou technique) de 6 à 24 mois (sous statut public)

Toute entreprise souhaitant se doter de compétences pour son
développement international

Gestion administrative et juridique déléguée à Ubifrance

Coût annuel variant selon les pays de 18000 à 35000 euros

6461 VIE en poste pour 1458 entreprises (au 29 février 2009)
dont 65 % de PME



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je recrute : crédit d'impôt prospection commerciale (article 244 quater H du CGI)

Recrutement effectif d'un salarié export ou d'un VIE dans une PME

Effectif inférieur à 250 salariés et CA < 50 M€ HT

Crédit plafonné à 40 000 € par entreprise
(80 000 € en cas de GIE ou d'associations d'entreprises)

Crédit utilisable 1 fois (formulaire n° 2079-P-SD)

50% des dépenses de prospection commerciale engagées sur les marchés extérieurs dans les 24 mois suivant le recrutement



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je recrute : crédit d'impôt prospection commerciale

Dépenses éligibles :

- ◆ frais et indemnités de déplacement et d'hébergement
- ◆ dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients
- ◆ participation à des salons ou foires-expositions
- ◆ dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise
- ◆ indemnités mensuelles des VIE
- ◆ dépenses liées aux activités de conseil fournies par des opérateurs spécialisés du commerce international (*nouveau*)

Contact : www.dgtpe.fr/drce



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je recrute : exonération d'IRPP pour les salariés export
(Article 81 A du code général des impôts)

Les salariés export domiciliés en France sont exonérés d'IRPP :

- ◆ à raison des salaires perçus en rémunération de leur activité de prospection commerciale exercée à l'étranger pour le compte de leur employeur
- ◆ si cette activité a été exercée pendant une durée supérieure à 120 jours au cours d'une période de douze mois consécutifs

Contact : www.dgtpe.fr/drce



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Je finance : contrat de développement international (OSEO)

- PME constituée en société depuis plus de 3 ans
- Effectif inférieur à 250 salariés et CA < 50 M€ HT
- Prêt sur 6 ans, à taux fixe, avec 1 an de différé de capital, de 40 000 à 400 000 €
- Accompagnant un concours bancaire garanti jusqu'à 60%
- Sans garantie sur les actifs ni caution personnelle du dirigeant

Contact : www.oseo.fr

AFD Guadeloupe, M. Philippe BAUDUIN, Tél. : 05 90 89 65 58

Fax : 05 90 21 04 55, Email : afdpointeapitre@afd.fr



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je finance : contrat de développement international

Dépenses éligibles

Investissements immatériels

- frais d'adaptation des produits aux normes étrangères
- études de marché, foires, salons, prospection
- frais d'échantillonnage
- opérations de communication
- frais de recrutement et de formation

Création d'une filiale à l'étranger

Investissements matériels à faible valeur de gage

- matériels spécifiques, moules, matériel informatique

Besoin en fonds de roulement lié à l'exportation



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Je finance : contrats export

- ◆ assurance des crédits de préfinancement
 - ◆ Coface assure les crédits consentis par une banque à un exportateur pendant la période de fabrication des biens objets d'un contrat export
 - ◆ quotité garantie jusqu'à 70%

- ◆ assurance caution
 - ◆ protège l'émetteur de la caution du risque de défaillance de l'exportateur
 - ◆ quotité garantie jusqu'à 60%, étendue à 80% pour une entreprise ayant un CA \leq 75 M €

- ◆ assurance change
 - ◆ protège l'entreprise qui remet une offre en devises contre le risque de change pendant la période de négociation d'un contrat
 - ◆ perte de change couverte à 100%

Contact : www.dgtpe.fr/drce et www.coface.fr



Naviguer en escadre

- ◆ Les organismes consulaires
- ◆ Les agences régionales et départementales de développement
- ◆ Les conseils régionaux et généraux
- ◆ Les organisations patronales
- ◆ Les conseillers du commerce extérieur
- ◆ Les DRIRE
- ◆ Pacte PME international

Port d'escale : <http://www.dgtpe.fr/drce/>



Cap Export : Pour Mieux Exporter

<http://www.dgtpe.fr/drce/antilles-guyane/>
christian.benoit@dgtpe.fr

Direction Régionale du Commerce Extérieur

Antilles-Guyane

Martinique
Guadeloupe
Guyane

Une équipe à votre service

L'économie de la région

Les appuis pour votre développement international

Agenda du commerce extérieur

Actualités Nouveautés

Vos autres Partenaires

Recherche Contacts Plan

Un site public pour le développement international des entreprises françaises

UBIFRANCE

Sites des Missions Economiques

SERVICE aux entreprises

AF AO

Cap export

Les Pirogues du Maroni en Guyane

Avertissement | Copyright