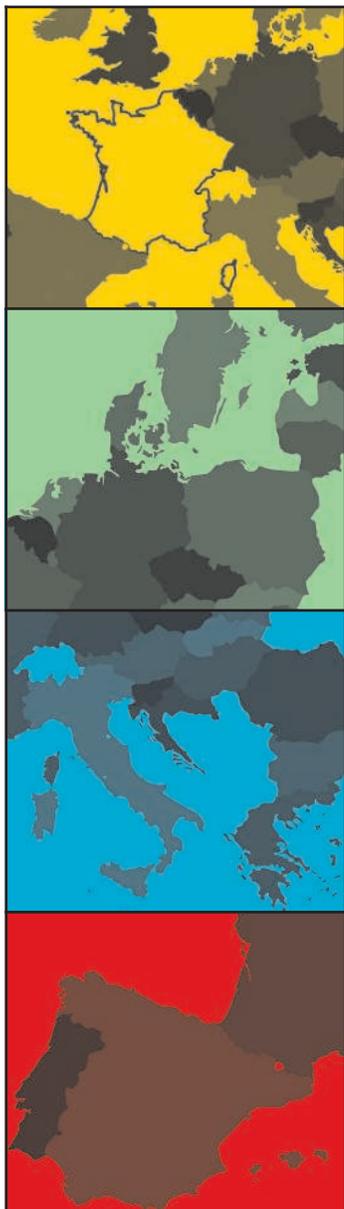


Moniteur du Commerce International depuis 1883

---



**France/Europe**

# Guide des aides à l'export

**pour les PME & ETI**

Diagnostic, **conseil**, prospection,  
**recrutement**, implantation,  
contrat export, **financement**  
et tous les programmes européens  
dédiés aux PME & ETI

# AIRFRANCE



FRANCE IS IN THE AIR



## EN CAS D'IMPRÉVU, TOUT EST PRÉVU

ECONOMYFLEX UNE FLEXIBILITÉ MAXIMALE POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES

MODIFIEZ OU FAITES  
REMBOURSER  
VOTRE BILLET SANS FRAIS\*.

PRENEZ UN VOL PLUS TÔT  
QU'INITIALEMENT PRÉVU,  
SANS FRAIS NI AJUSTEMENT TARIFAIRE.

SKYPRIORITY:  
SOYEZ PRIORITAIRE À TOUTES  
LES ÉTAPES DE VOTRE VOYAGE.

AIRFRANCE KLM

Offres variables sur les vols opérés par Air France de/vers l'Europe, l'Afrique du Nord et Israël.

AIRFRANCE.FR

France is in the air : La France est dans l'air.

\* Si le prix du nouveau billet est supérieur, un réajustement tarifaire sera effectué mais aucun frais de modification ne sera appliqué.

## ÉDITEUR Sedec SA

11 rue de Milan - 75009 Paris - France  
Téléphone: +33 (0) 1 53 80 74 00  
www.lemoci.com  
Directeur de la publication  
Vincent Lалу

## RÉDACTION

Rédactrice en chef : Christine Gilguy (31)  
Grand reporter : François Pargny (23)  
Ont collaboré à ce numéro : Katalin Landaburu  
Maquette : Delphine Miot, rédactrice graphiste (37)  
Pour joindre votre correspondant  
par téléphone, composez  
le +33 (0)1 53 80 74 suivi  
des deux derniers chiffres du poste.

## PUBLICITÉ

Directeur Commercial :  
Philippe Chebance (10)  
Directeur de Clientèle Internationale :  
Christophe Bonami (01)  
Directrice de Clientèle et publicité France : Karine  
Rosset  
+33 (0)491 28 60 26  
Assistante commerciale et  
responsable technique :  
Cindy Colle (14)  
Fax de la publicité: +33 (0) 1 49 70 12 69

## MOCI EVENEMENTS

Chef de service sponsoring et événements :  
Saskia Paulmier  
+33 (0)1 49 70 12 73

## GESTION, ADMINISTRATION

Directrice générale adjointe :  
Delphine Chêne  
Directrice de la diffusion et du Web :  
Michèle Marcaillou  
Directrice du marketing :  
Victoria Inzar  
Directeur de la fabrication :  
Robin Loison  
Webmaster : Pierre Lалу  
Comptabilité, gestion :  
Évelyne Montecot (08), Valérie Perrin  
Conception graphique : amarena  
Impression :  
Imprimerie de Champagne  
Rue de l'Etoile de Langres  
ZI Les Franchises - 52200 Langres

Commission paritaire.  
Publication n° 0916 T 81051  
ISSN : 0026-9719. Dépôt légal à parution  
L'adresse électronique des collaborateurs permanents  
est : prenom.nom@lemoci.com

Copyright: toute reproduction, même partielle, des  
textes et documents parus dans le présent numéro est  
soumise à l'autorisation préalable de la rédaction  
Magazine bimensuel.  
Photo de couverture : © Fotolia.com

Abonnement 1 an (24 numéros + Lettre  
confidentielle + accès web limité)  
285,88 euros TTC.

## La Vie du Rail ou Le Moci

Service abonnements  
11 rue de Milan  
75440 Paris cedex 09  
Tél. : 01 49 70 12 20  
Tarif étranger : nous consulter

## GUIDE DES AIDES À L'EXPORT POUR LES PME & ETI

### I/ LES AIDES EN FRANCE

#### REPÈRES POUR COMPRENDRE L'ÉVOLUTION DES DISPOSITIFS PUBLICS

P. 4

#### 1 - DIAGNOSTIC, CONSEIL, ORIENTATION EN FRANCE

P. 8

#### 2 - LES RÉGIONS : AIDES ET CONTACTS

P. 12

#### 3 - LE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

P. 28

- Le guichet « Bpifrance export » s'installe
- Le prêt export
- Trois questions à Alain Renck directeur international de Bpifrance
- Avance +Export

#### 4 - LES AIDES À LA PROSPECTION

P. 34

- Le soutien aux opérations collectives de prospection : Label Fance
- L'assurance prospection (AP)

#### 5 - LES SOUTIENS AUX CONTRATS EXPORT

P. 40

- Les financements export
- L'assurance-crédit export
- La garantie des cautions et des préfinancements (risque exportateur)

#### 6 - LES AIDES À L'IMPLANTATION À L'ÉTRANGER

P. 48

- Les solutions d'accueil et d'accompagnement à l'étranger
- Les aides financières à l'investissement

#### 7 - LES AIDES AU RECRUTEMENT DE CADRES EXPORT

P. 54

- Le volontariat international en entreprise (V.I.E)

### II/ LES AIDES DE L'UNION EUROPÉENNE

#### AIDES EUROPÉENNES AUX PME, MODE D'EMPLOI

P. 56

#### 1 - LES PROGRAMMES DE SUBVENTIONS

P. 58

#### 2 - POLITIQUE RÉGIONALE : LES FONDS STRUCTURELS FINANCENT AUSSI LES ENTREPRISES

P. 64

#### 3 - POLITIQUE EXTÉRIEURE : 5 PROGRAMMES À SUIVRE VIA LES APPELS D'OFFRES

P. 66

#### 4 - INSTRUMENTS FINANCIERS : FACILITER L'ACCÈS AU CRÉDIT

P. 69

- BEI, InnovFin, FEI, COSME/Horizon 2020, JEREMIE

#### 5 - PRATIQUE : LES ORGANISMES QUI PEUVENT VOUS AIDER

P. 73

- Réseaux publics et cabinets privés

## 1<sup>ÈRE</sup> PARTIE

# Aides en France

## Repères pour comprendre l'évolution des

Naissance de la nouvelle agence Business France, convention nationale pour un « parcours unifié de l'export », renforcement de l'arsenal des soutiens financiers à l'export, réforme territoriale... Autant de réformes qui impactent les politiques publiques d'aides à l'export pour les entreprises, notamment les PME et ETI. Voici les repères indispensables.

### 1/ Export + Attractivité = Business France

C'est le tout nouvel opérateur pivot du dispositif de l'État en matière d'accompagnement des PME et ETI (entreprises de taille intermédiaire) à l'export mais aussi pour l'attraction des investisseurs étrangers en France.

Née le 1<sup>er</sup> janvier 2015 de la fusion/absorption de l'Afii, l'Agence française pour les investissements internationaux par UbiFrance, Agence française pour le développement international des entreprises, le nouvel établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) Business France a été créé juridiquement par un décret approuvé en conseil des ministres le 22 décembre 2014. Il est l'une des concrétisations des réformes engagées depuis deux ans pour moderniser la politique de soutien au Commerce extérieur.

La nouvelle agence est placée sous la tutelle du ministère des

Affaires étrangères et du développement international (MAEDI) et son secrétariat d'État au Commerce extérieur, du ministère de l'Économie, de l'industrie et du numérique et du ministère du Logement, de l'égalité des territoires et de la ruralité. Le ministère de l'Agriculture est également représenté à son conseil d'administration de 22 membres, de même que les Régions, les réseaux consulaires, les associations patronales (Medef, CGPME), les entreprises et les personnels, entre autres.

Si l'on additionne les chiffres clés des deux anciennes agences au 1<sup>er</sup> janvier 2015, la nouvelle affiche un effectif total de 1 535 personnes dans 70 pays. Son budget est d'un peu moins de 200 millions d'euros. La feuille de route définitive de Business France devait être formalisée par un nouveau contrat d'objectifs et de performances (COP) 2015-2017, en cours à l'heure où nous bouclons ce guide.

Mais ses trois principales missions sont connues : soutenir le développement international et les exportations des entreprises françaises, contribuer à la prospection et à l'accueil des investissements internationaux en France, et enfin contribuer à améliorer l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires.

Ses services sont évoqués dans plusieurs parties de ce Guide : 1 Diagnostic, conseil ; 3 Aides à la prospection ; 6 Les aides à l'implantation ; 7 Les aides au recrutement.

### 2/ Le « parcours unifié de l'export »

Le « parcours unifié de l'export » est un projet poussé par les pouvoirs publics qui vise à répondre à une attente forte des entreprises pour une simplification de l'accompagnement des entreprises à l'international. Objectif : que l'entreprise puisse suivre un parcours simplifié et sans rupture, depuis le diagnostic export de son activité jusqu'au décrochage de sa première commande, voire de son implantation sur le marché étranger. Bref, un « continuum » de services sans à-coups, le rêve !

C'est la promesse contenue dans la convention cadre qui a été signée le 11 mars 2015, sous l'égide du secrétaire d'État au

#### REPÈRE

##### PME, ETI : définitions

PME et ETI sont les cibles des dispositifs publics d'aides à l'export. Sont considérées comme des ETI (entreprises de taille intermédiaire) les entreprises qui ont entre 250 et 4 999 salariés et dont le chiffre d'affaires est compris entre 50 millions d'euros et 1,5 milliard d'euros. Les PME sont dans la catégorie en dessous : moins de 250 salariés et chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros.

# dispositifs publics

Commerce extérieur Matthias Fekl, par Muriel Pénicaud, directrice générale de Business France, Jean-François Gendron, président de CCI international – le réseau mutualisé d'accompagnement à l'export des CCI en France –, et Arnaud Vaissé, président de CCI France international, qui regroupe les CCI françaises à l'étranger. Ce texte précise les rôles de chacun de ces organismes dans l'accompagnement des PME à l'international depuis la France jusque dans le pays étranger.

L'objectif fixé aux signataires : d'ici 2017, faire bénéficier 3 000 entreprises, essentiellement issues des

six familles prioritaires à l'export (voir encadré), de la mise en place de ce parcours simplifié d'accompagnement à l'export, en vue de développer au moins 1 000 courants d'affaires.

En pratique, le réseau consulaire opérera en amont, avec la mise en place d'un diagnostic export et l'identification des pays cibles, et Business France se concentrera sur l'accompagnement, avec des participations collectives dans des salons et des rencontres B to B. « Sous l'égide des ambassadeurs, des déclinaisons dans les pays seront proposées et le secteur privé, avec la fédération des Opé-

rateurs spécialisés du commerce international (OSCI), sera associé », a précisé Matthias Fekl. Reste à concrétiser cette approche sur le terrain (Voir chapitres 1 et 6).

### 3/ L'arsenal de financements renforcé

Les opérateurs n'ont pas été les seuls à faire l'objet de réforme en vue d'améliorer leur efficacité : les instruments financiers à la disposition des exportateurs ont également été revus, modernisés, renforcés par les ministères financiers de Bercy. Avec deux principaux objectifs : d'abord la simplification

## Le plan d'action de Matthias Fekl

Le secrétaire d'État au Commerce extérieur, à la promotion du tourisme et aux Français de l'étranger, Matthias Fekl, a présenté son plan d'action 2015 pour soutenir les PME à l'export lors de la première édition, le 11 mars, d'un Forum annuel des PME à l'international qui leur sera dédié. En voici les principales :

- **La poursuite de ce forum** des PME à l'international en région.
- **La réalisation d'un « document national de référence »** sur la stratégie export de la France, qui sera présenté au Parlement. Elle sera définie et pilotée par un Conseil stratégique de l'Export (CSE) réunissant tous les partenaires publics et privés de cette stratégie, sous la présidence du secrétaire d'État. Le CSE a été installé le 23 mars.
- **Faciliter le parcours à l'export des entreprises.** C'est l'objet de la convention pour un « parcours unifié de l'export » signée, sous son égide, par Business France, CCI International et CCI France international (voir dans ces pages).
- **Simplifier les procédures douanières.** Et pour ce faire, installer d'ici la fin de l'année un guichet unique national.

- **Multiplier les contacts utiles.** D'où une convention signée le 11 mars 2015 entre l'État, Business France et le Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France (CNCCEF), qui mettra en ligne sur son site une liste de 150 contacts-référents pour les PME. Ces référents, des CCEF, seront joignables par mail et téléphone en France et dans une centaine de pays.
- **Renforcer le volontariat international en entreprise (VIE).** En l'occurrence, le nombre de VIE doit passer de 8 500 à 10 000 par an d'ici à 2017.



Le secrétaire d'État au Commerce extérieur lors du forum des PME à l'international le 11 mars 2015.

## Les « familles de produits » prioritaires et leurs fédérateurs

Les priorités sectorielles de la politique de commerce extérieur sont importantes à connaître par les entreprises car ce sont sur ces secteurs que se focalisent la plupart des acteurs et opérateurs de cette politique.

Actuellement, elles s'articulent autour de six grandes familles de produits dotées de « fédérateurs », des chefs de files issus pour la plupart du privé ou expérimentés sur le secteur, chargés de favoriser l'émergence de nouvelles initiatives.

Un aspect important : la mutualisation des moyens et l'action collective et concertée, dans le cadre d'une coopération public-privé, sont des priorités des pouvoirs publics pour ces familles de produits

en vue de faire émerger des offres globales et intégrées « Made in France » sur les marchés internationaux. Voici les six familles de produits et leur « fédérateurs » :

- « Mieux se soigner » (santé) : David Sourdivé,
- « Mieux communiquer » (NTIC) : Bruno Bonnell
- « Mieux se nourrir » (agroalimentaire) : Catherine Chavrier,
- « Mieux vivre en ville »/Vivapolis (ville durable) : Michèle Pappalardo
- « Mieux voyager » (savoir-faire du tourisme) : Jean-Bernard Falco
- « Mieux se divertir et se cultiver » (industries créatives) : Isabelle Giordano

et la modernisation des outils, notamment pour en faciliter l'accès aux PME et ETI et ensuite la modernisation de l'arsenal des moyens d'intervention, notamment pour apporter de la liquidité aux banques commerciales et combler certaines failles de marché. Face à une concurrence exacerbée sur les marchés internationaux, rares sont en effet les contrats qui se gagnent aujourd'hui sans une offre de financement.

Deux exemples, l'un pour les grands contrats, l'autre pour les PME et ETI, illustrent cette modernisation de l'arsenal des soutiens financiers aux exportateurs, dont nous donnons les détails techniques dans les pages qui suivent. Le premier est le nouveau mécanisme de refinancement des crédits export des banques (prêts dans le cadre de crédit acheteurs bénéficiant de la garantie publique, par exemple), ce que le président François Hollande a annoncé le 6 février comme « une banque de l'exportation ». Il est mis en œuvre par la banque publique SFIL (Société de financement local), et a obtenu début mai 2015 le feu vert de la Commission européenne. Il est destiné à refinancer des contrats garantis par Coface DGP de plus de 70 millions d'euros pour permettre aux banques

de renouveler leurs liquidités. Le deuxième exemple est l'arrivée de la banque publique Bpifrance sur le métier du crédit export : elle intervient – officiellement depuis le 17 mars 2015 – en tant que prêteur direct pour des crédits acheteurs ou des rachats de crédits fournisseurs de petits montants (moins de 25 millions d'euros), typiquement ceux des PME et ETI. En matière de soutiens à l'export, entre les réformes des accompagnements et celles des financements, les entreprises disposent désormais de leviers censés les mettre sur un pied d'égalité avec leurs grands compétiteurs européens. Les ministères de Bercy, désireux de faire mieux connaître ces instruments aux entreprises, présenteront chaque année cette politique et ses évolutions lors d'un événement annuel dénommé « Bercy financement export », dont la première édition a eu lieu le 17 mars 2015.

### 4/ L'arrivée des grandes régions

Avec la Loi portant Nouvelle organisation territoriale de la République (NOTRe), adoptée en début d'année, c'est une grande réforme qui se profile, et qui suscite d'ores et déjà, dans les régions, réflexions et concertations. Car le nombre de

Régions va être réduit de 22 à 13. Voici les nouvelles entités régionales qui émergeront en 2016, après les élections régionales de décembre 2015 :

• **Les regroupements** : Alsace/Champagne-Ardenne/Lorraine ; Aquitaine/Limousin/Poitou-Charentes ; Auvergne/Rhône-Alpes ; Bourgogne/Franche Comté ; Languedoc-Roussillon/Midi-Pyrénées ; Nord-Pas-de-Calais/Picardie ; Basse-Normandie/ Haute-Normandie.

• **Les inchangées** : Bretagne, Corse, Centre, Ile-de-France, Pays de la Loire, Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Une chose et sûre : la loi NOTRe renforce le rôle des Régions en matière de développement économique, de soutien aux investissements étrangers, au commerce extérieur et à l'internationalisation des entreprises. Elles seront aussi les entités clés pour gérer les fonds européens (voir deuxième partie de ce guide). Les écosystèmes régionaux du soutien à l'export vont devoir s'adapter.

« Les Régions auront la responsabilité de définir et d'adopter un schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDEII) qui viendra se substituer aux SRDE, PRIE et SRI actuels et dont la por-

tée sera renforcée, indiquait Alain Rousset, président de l'Association des Régions de France et président de l'Aquitaine, dans un entretien au Moci en mars 2015. La loi prévoit que le SRDEII soit adopté par le Conseil régional dans l'année qui suit le renouvellement général des conseils régionaux. Cet exercice, qui sera fait en concertation étroite avec l'ensemble des acteurs économiques, et donc des partenaires de l'export et au premier rang desquels le réseau consulaire, sera l'occasion de fixer les orientations stratégiques communes en termes de cibles d'entreprises exportatrices, filières et marchés prioritaires, ou encore la gouvernance ».

Il y aura donc une période de transition. Tous les dispositifs régionaux en vigueur sont détaillés dans le chapitre 2 Régions : aides et contacts.

Christine Gilguy

## LES AUTRES AGENCES À CONNAÎTRE

Moins connues que leurs aînées (Business France et Bpifrance, pour les plus populaires), de nouvelles agences commencent à faire leur apparition dans l'écosystème du soutien au commerce extérieur français et doivent être connues des entreprises à l'instar d'**Expertise France** ([www.expertisefrance.fr](http://www.expertisefrance.fr)), l'opérateur pivot de l'assistance technique publique française sur les marchés internationaux. Expertise France a vocation à être le porte-parole de l'expertise française pour répondre à des appels d'offres internationaux de plus en plus gros, et faisant appel à des savoir-faire de plus en plus transversaux.

L'**Agence française de développement (AFD)** ([www.afd.fr](http://www.afd.fr)), opérateur pivot de la politique d'aide au développement française, s'est, elle, rapprochée des deux principaux opérateurs du dispositif public de soutien des entreprises à l'export Bpifrance et Business France. L'AFD copère avec la banque publique d'investissement Bpifrance, avec qui elle a signé le 19 décembre 2014 un accord-cadre de partenariat d'une durée initiale de deux ans, qui doit permettre aux entreprises françaises de prendre davantage part aux projets de développement dans les pays où intervient l'AFD.

Et avec **Business France**, l'AFD a signé, le 24 avril 2015, un accord-cadre de partenariat pour améliorer la promotion du savoir-faire français pour répondre aux besoins en matière de développement des pays du Sud. Cet accord vise à sensibiliser et mobiliser le plus en amont possible les entreprises françaises susceptibles de se positionner sur les projets faisant l'objet d'une intervention du groupe AFD.

# LE MOCI

Moniteur du Commerce International depuis 1883

« Il n'est pas de vent favorable pour le marin qui ne sait où aller », Sénèque

Retrouvez toute l'information sur les marchés porteurs à l'international

[lemoci.com](http://lemoci.com)

Choisissez votre format de lecture

Nous vous offrons un éventail de formats de lecture adaptés à tous les différents supports que vous avez à votre disposition. Lisez le MOCI au format print, web ou sur tablette.



... directement par pays

... ou par pôle de compétences...

The screenshot shows the LE MOCI website with several callouts:

- Fiches pays**: Points to the 'Fiches pays' section on the website.
- ... au format print**: Points to a thumbnail of the 'Les Partenaires du MOCI' magazine.
- ... au format web**: Points to a thumbnail of the 'Dossier spécial Région Grand Sud 2014' website page.