

DOSSIER PRATIQUE

AIDES FINANCIERES A L'EXPORTATION

L'UNIC vous indique les pistes à explorer !

L'UNIC est un outil créé il y a 60 ans pour promouvoir les produits et le savoir-faire français sur les marchés équins internationaux. Prospector en quête de nouveaux débouchés est un premier aspect de cette démarche, qui implique aussi un rôle informatif auprès des professionnels du cheval.

L'UNIC, dans cette logique de soutien de la production française, vous présente ce mois-ci l'ensemble des aides financières à l'exportation, mises en place par l'État. Ce dossier pratique vous indique de façon synthétique l'ensemble des pistes à explorer, applicables quel que soit votre domaine d'activité.

1. LE FONDS ÉPERON

Le Fonds Éperon est un dispositif de soutien financier accordé à des projets intéressants la filière du cheval de sport, de loisir et de travail.

Nature des projets :

Les projets concernés peuvent porter sur :

- des investissements (infrastructures, installations, achat de matériel) ,
- ou des actions conduites au profit de la filière (études de marchés, formation, valorisation, promotion).

Porteurs de projets :

Les projets éligibles sont présentés par :

- Des structures œuvrant dans l'intérêt général, qui relèvent de l'activité de la filière,
- A titre exceptionnel et sur dérogation, des entreprises mettant en œuvre une action collective.

Conditions financières :

Tout projet présenté au fonds Éperon doit être financé à 50% au minimum pour pouvoir être éligible (autofinancement ou cofinancements publics et privés).

Critères de sélection :

Les projets doivent présenter un caractère :

- Novateur (originalité de l'action ou de l'investissement, intérêt pour la filière à l'échelon local ou national),
- Structurant (projets dûment construits, dimension collective, rationalité économique, retombées).

A qui s'adresser ?

Les dossiers sont à adresser :

- Au Conseil Régional des Chevaux, s'ils sont à caractère régional,
- A la FIVAL, s'ils sont à caractère national.

2. LES PROCÉDURES COFACE

Les procédures COFACE sont destinées à couvrir les risques liés aux opérations françaises d'exportation. Il s'agit d'assurer des risques non assurables par le marché privé.

Nature des garanties :

Il existe cinq procédures différentes :

- **Assurance Prospection**, qui s'applique à des actions ponctuelles (participation à des manifestations commerciales, à des colloques agréés, à des programmes de prospection structurés). Ce dispositif combine une assurance contre le risque d'échec commercial et une avance de trésorerie pour les plus petites entreprises.
- **Assurance Crédit**, qui couvrent les risques qui pèsent sur les opérations d'exportation (interruption de marché, non paiement, créances)
- **Assurance Caution / Risque Exportateur**, selon laquelle le risque de défaillance financière de l'entreprise exportatrice est partagé entre la COFACE et la banque ou la compagnie d'assurance émettrice
- **Assurance Investissement**, destinée à couvrir les risques liés aux investissements à l'étranger, notamment de nature politique
- **Assurance Change Négociation**, dans le cas de négociations d'affaires ponctuelles avec des acheteurs étrangers.

A qui s'adresser ?

La COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) : www.coface.fr

3. LES MESURES CAP EXPORT

Les mesures CAP EXPORT correspondent à un dispositif de soutien destiné aux PME pour favoriser le développement de leurs projets à l'étranger. Elles regroupent un ensemble d'outils incitatifs :

- Favorisant l'emploi à l'export, en particulier des jeunes,
- Renforçant certaines mesures pour gagner des marchés à l'étranger (exonération d'impôts, renforcement de l'assurance prospection, garanties des crédits de préfinancement),
- Multipliant les actions de promotion collectives à l'export.

A qui s'adresser ?

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à contacter :

- La Direction Régionale du Commerce Extérieur : www.missioneco.org/drce
- UBIFRANCE : www.ubifrance.fr
- A l'étranger, les missions économiques : www.missioneco.org

4. LE SIDEX

Le SIDEX est une aide spécifiquement destinée aux PME et TPE françaises, pour leur permettre de finaliser un projet de développement international.

Porteurs de projets :

Toute entreprise dont l'effectif est inférieur à 100 salariés ou dont le chiffre d'affaires est inférieur à 30 Md'€ HT peut bénéficier du SIDEX.

Nature des projets :

- En France : invitation d'un partenaire potentiel étranger pour le sensibiliser à la technologie, au savoir-faire et/ou aux produits de l'entreprise,
- A l'étranger : mission de faisabilité ou d'expertise pour convaincre le partenaire étranger, mission visant à favoriser le positionnement de l'entreprise dans le cadre d'un appel d'offres ou d'un contrat en négociation.



Nature des dépenses prises en compte :

- Frais de voyages internationaux et de séjours,
- Déplacements en France et dans le pays,
- Frais d'interprétariat et de traduction,
- Frais externes (frais d'étude, conseil juridique, frais de transport de matériel pour démonstration).

Procédure et délai de traitement :

Un questionnaire est disponible en ligne sur www.ubifrance.fr/sidex. Le porteur de projet doit le valider sur Internet, avant de le recevoir par email. Il doit alors l'imprimer et l'envoyer par courrier au moins quinze jours avant la date de l'opération, avec un extrait Kbis. La réponse sera transmise deux semaines plus tard par UBIFRANCE. La mission devra être effectuée dans les 3 mois suivant l'acceptation du projet, tandis que la subvention sera octroyée dans les trois semaines suivant le retour de mission, sur présentation d'un dossier complet (justificatifs de dépenses, compte-rendu de mission, etc.)

Montant de l'aide :

7500€ maximum, dans la limite de 30% des dépenses effectives acceptées et engagées. Cette aide est limitée à 2 projets différents par entreprise et par an.

A qui s'adresser ?

Stéphanie DAUDIER :

- Tél : 01.40.73.37.74
- sidex@ubifrance.fr
- www.ubifrance.fr/sidex

5. LE LABEL FRANCE

La labellisation par UBIFRANCE est un outil de prospection des marchés internationaux. Elle permet de mener toute action collective à l'étranger, répondant à des critères de qualité et d'intérêt économique.

Porteurs de projets :

Ainsi des entreprises regroupées au sein d'un GIE, d'une association, ou via un opérateur public ou privé peuvent-elles réduire leurs coûts de prospection. Le soutien financier est en effet accordé en fonction du nombre d'entreprises rassemblées, qui peuvent d'autre part se prévaloir du label France pour la promotion de leur projet.

Nature des projets :

Les actions éligibles doivent regrouper un minimum de 5 entreprises bénéficiaires et concernées :

- Les présentations de produits et de savoir-faire,
- Les rencontres d'acheteurs,
- Les promotions commerciales,
- Les opérations collectives à l'étranger des pôles de compétitivité,
- Les opérations de parrainage à l'export par des grands groupes.

A qui s'adresser ?

UBIFRANCE : www.ubifrance.fr

6. LES AIDES REGIONALES

Les aides régionales financent dans certains cas jusqu'à 50% des coûts. Contactez votre DRCE (Direction Régionale du Commerce Extérieur – www.missioneco.org/drce)