

Juillet 2004

**SOUTIENS FINANCIERS PUBLICS
A L'EXPORTATION**

Synthèse réalisée par le Service Juridique
Direction Internationale

© Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon,
N° ISBN 2-84266-022-6 Dépôt Légal Septembre 1997

SOMMAIRE

➤ **Introduction**

➤ **Légende**

<u>Fiche n°1 :</u>	OBJECTIF EXPORT /(ADE) Aide au déploiement à l'export
<u>Fiche n°2 :</u>	(ARCI) Aide au renforcement des compétences internationales
<u>Fiche n°3 :</u>	(CME) Aide au recrutement d'un chargé de mission export
<u>Fiche n°4 :</u>	Assurance prospection COFACE
<u>Fiche n°5 :</u>	Banque de développement des PME (activité internationale)
<u>Fiche n°6 :</u>	(SIDEX) Soutien individualisé aux démarches à l'export
<u>Fiche n°7 :</u>	(FASEP études) Fonds d'études et d'aides au secteur privé
<u>Fiche n°8 :</u>	FASEP (garantie)
<u>Fiche n°9 :</u>	SOFININDEX
<u>Fiche n°10 :</u>	Globaliance
<u>Fiche n°11 :</u>	La police GCP super simplifiée
<u>Fiche n°12 :</u>	La police Equipex
<u>Fiche n°13 :</u>	La police Grand Export
<u>Fiche n°14 :</u>	La police Be Plus (assurance-crédit biens d'équipement et services)
<u>Fiche n°15 :</u>	La police NOVEX

- Fiche n°16 : **Les autres garanties de non paiement COFACE**
- Fiche n°17 : **Assurance change import- export (CIME)**
- Fiche n°18 : **Assurance change TopCime**
- Fiche n°19 : **Autres assurance-change COFACE**
- Fiche n°20 : **Option litige COFACE**
- Fiche n°21 : **Volontariat international en entreprise (VIE)**
- Fiche n°22 : **Programme collectif « FOIRES ET SALONS »**
- Fiche n°23 : **Aides européennes**

SOUTIENS FINANCIERS PUBLICS A L'EXPORTATION

Le présent document recense les principales aides financières publiques et les produits d'assurance qui permettront à l'exportateur de réduire ses coûts de prospection ou d'implantation et de se garantir contre les risques liés aux opérations à l'étranger.

Ce document est composé de fiches correspondant à chacune des aides ou assurances répertoriées. Ces fiches, volontairement synthétiques, fournissent d'un seul coup d'œil les caractéristiques essentielles et les coordonnées de l'organisme public qui fournira les renseignements détaillés ou instruira la demande de l'exportateur.

↳ **Remarques importantes**

1. Les *produits d'assurance* sont énumérés au titre indicatif, il est vivement conseillé de se rapprocher des organismes concernés afin d'obtenir des informations détaillées.
2. Concernant les assurances crédit et de change pour la vente à l'étranger, certaines compagnies d'assurances, autres que la COFACE, peuvent proposer des services permettant de couvrir ces types de risques.
3. Pour les aides européennes, il est conseillé de se rapprocher de l' Euro Info Centre de la CCI de LYON.

LEGENDES DES SIGLES GEOGRAPHIQUES

➤ U.E. (Union Européenne)

- Allemagne	- Finlande	- Lettonie	- République Tchèque
- Autriche	- France	- Lituanie	- Slovaquie
- Belgique	- Grande Bretagne	- Luxembourg	- Slovénie
- Chypre	- Grèce	- Malte	- Suède
- Danemark	- Hongrie	- Pays-Bas	
- Espagne	- Irlande	- Pologne	
- Estonie	- Italie	- Portugal	

➤ A.E.L.E. (Association Européenne de Libre Echange)

- Islande	- Liechtenstein
- Suisse	- Norvège

➤ Pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique signataires de la convention de Lomé)

- **Afrique** : Tous pays d'Afrique sauf les pays d'Afrique du Nord et l'Afrique du Sud
- **Caraïbes** : essentiellement
 - Jamaïque
 - Guyane
 - Suriname
 - Bahamas
- **Pacifique** : essentiellement
 - Papouasie-Nouvelle-Guinée
 - Iles Salomon

➤ Pays ALAMED (Amérique Latine, Asie, Méditerranée)

◆ Amérique Latine

- Argentine	- Panama
- Bolivie	- Paraguay
- Brésil	- Pérou
- Chili	- Salvador
- Colombie	- Uruguay
- Costa-Rica	- Venezuela
- Equateur	
- Guatemala	
- Honduras	
- Mexique	
- Nicaragua	

◆ **Asie**

- Bangladesh	- Laos
- Brunei	- Macao
- Bouthan	- Malaisie
- Cambodge	- Maldives
- Chine	- Mongolie
- Inde	- Népal
- Indonésie	- Pakistan
- Philippines	- Singapour
- Sri Lanka	- Thaïlande
- Vietnam	

◆ **Méditerranée et Moyen Orient**

- Algérie	- Bosnie-Herzegovine
- Croatie	- Pays du Golfe
- Chypre	- Egypte
- Iran	- Israël
- Jordanie	- Liban
- Slovénie	- Maroc
- Tunisie	- Syrie
- Yémen	- Turquie

FICHE n° 1

PROGRAMME OBJECTIF EXPORT RHONE-ALPES

Depuis plusieurs années, la Région soutient une démarche collective ayant pour cible les entreprises qui exportent peu ou pas encore dans le but de les sensibiliser à l'export et d'accompagner leurs premiers pas à l'international. Cette démarche vise à augmenter le nombre d'entreprises ayant une activité export.

Bénéficiaires

Entreprises de Rhône-Alpes correspondant à la définition communautaire de la PME (moins de 250 personnes, chiffre d'affaires inférieur ou égal à 40 M€, total bilan inférieur ou égal à 27 M€ et non filiale à plus de 25% d'une entreprise ne correspondant pas à ces critères).

Nature des opérations aidées

Déroulement du programme :

La Région a confié à la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie la mise en œuvre de ce programme. La CRCI a pour mission de détecter (via ses propres réseaux et l'appui de partenaires, organisations professionnelles notamment) les entreprises régionales pouvant être intéressées par cette démarche. Les CCI accompagnent les entreprises ainsi sensibilisées à construire leur démarche et à la mettre en œuvre

Pendant cette 1ère phase, l'entreprise, après avoir évalué sa capacité à exporter, définit son programme d'actions dans le cadre d'une action collective combinant diagnostics et formation action

Dépenses éligibles

Prestations de formation et conseil (diagnostic export) confiées à un consultant externe appartenant au secteur concurrentiel, validé par la CRCI et mettant en œuvre la méthode Objectif Export ®

Montant

Seuls 2 000 euros HT restent à la charge de l'entreprise sur le montant des prestations de formation et de conseil, le solde étant pris en charge par le Conseil Régional, l'Union Européenne et les CCI de Rhône-Alpes.

Renseignements :

Contact : **Madjid MEDANI**

3 Place de la Bourse – 69002 -Lyon

Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon

Tél : 04 72 40 57 37

Fax : 04 72 40 57 61

AIDE AU DEPLOIEMENT A L'EXPORT (ADE)

Objectif

Les entreprises ayant suivi le **programme Objectif Export Rhône-Alpes** peuvent bénéficier d'une aide pour la concrétisation de leur plan d'action à l'international. Cette aide est une subvention du Conseil Régional.

La mise en œuvre est assurée par les Chambres de commerce et d'industrie.

L'Aide au Déploiement à l'Export est attribuée par un comité d'évaluation réunissant tous les partenaires du programme Objectif Export Rhône-Alpes.

Bénéficiaires

Exclusivement les PME ayant suivi le programme de formation-action « Objectif Export Rhône-Alpes ».

Les entreprises ayant déjà bénéficié d'une aide publique à l'export ne peuvent pas prétendre à l'ADE (subvention, assurance prospection Coface)

Caractéristiques

Les dépenses prises en compte comprennent tout ou partie des services et actions suivantes :

- **Frais de voyage et de séjour** pour deux déplacements au minimum dans le ou les pays visé(s) dans le plan d'action et dans un délai d'un an. Ces déplacements obligatoires peuvent être effectués par le chef d'entreprise et/ou ses collaborateurs.
- **Coût des prestations** facturées par les Missions Economiques, les Chambres de Commerce et d'Industrie en France et à l'étranger ou UBIFRANCE (recherche documentaire, sélection de prospects, organisation d'un programme de rendez-vous, accompagnement, interprétariat ...).
- **Frais de participation en tant qu'exposant à un salon professionnel** à l'étranger. Ces frais ne peuvent pas être pris en compte si le salon bénéficie déjà d'une subvention publique.
- **Frais de réalisation et/ou traduction** de catalogues, notices techniques, moyens audiovisuels, création et/ou traduction d'un site internet destiné à l'international.
- **Dépenses de formation complémentaires au programme Objectif Export (commerce international et/ou perfectionnement en langue**

étrangère) pour le ou les collaborateur(s) concerné(s) par le développement à l'international de l'entreprise.

Les dépenses prises en compte pour l'attribution de la subvention seront celles effectivement engagées dans un délai maximum d'un an à partir de la date du comité d'évaluation.

Montant :

La subvention, égale à 50 % des dépenses éligibles effectivement engagées par l'entreprise, est plafonnée à 5 000 € HT. Cette subvention sera réglée à l'entreprise sur présentation des justificatifs attestant de l'engagement des dépenses.

Renseignements :

✉ ***CCI de Lyon***

3 Place de la Bourse

69002 – Lyon

Contact : **Mr Madjid MEDANI**

☎ 04 72 40 57 37

Fax : 04 72 40 57 61

✉ ***Région Rhône-Alpes***

Direction de l'Economie

78, route de Paris- BP19

69751 – Charbonnières-Les-Bains Cedex

☎ 04 72 59 51 76

Fax : 04 72 59 43 53

FICHE n°2

AIDE AU RENFORCEMENT DES COMPETENCES INTERNATIONALES (ARCI)

Objectif

Des résultats significatifs sur les marchés export vous permettent d'élaborer un projet global d'internationalisation pour votre entreprise. Sa mise en œuvre suppose la mobilisation de moyens supplémentaires qui permettront à votre PME de franchir un seuil important dans son développement.

La Région, en partenariat avec la COFACE, vous aide à renforcer vos compétences.

Bénéficiaires

Entreprises de Rhône-Alpes correspondant à la définition communautaire de la PME (moins de **250 personnes**, chiffre d'affaires inférieur ou égal à **40 M€**, total bilan inférieur ou égal à 27 M€ et non filiale à plus de 25% d'une entreprise ne correspondant pas à ces critères).

Votre projet peut se traduire par :

- l'intensification de vos actions à l'international en lien par exemple avec l'approche d'un marché à fort potentiel, le lancement de nouveaux produits ou services, la structuration d'une équipe dédiée à l'international.
- la recherche d'un positionnement sur des marchés à plus forte valeur ajoutée nécessitant des partenariats avec des industriels locaux.

Ce projet inclut notamment le recrutement d'un cadre export (basé en France ou à l'étranger) ou le recours à un consultant export pour un apport d'expertise ou un accompagnement de la démarche.

Votre **budget annuel de prospection est au moins égal à 100 K€** et il se réalise dans le cadre d'une Assurance Prospection COFACE (en cas de non éligibilité à une AP Coface, votre projet fera l'objet d'un examen spécifique).

Ce projet doit avoir des **retombées économiques positives pour le territoire régional** en termes d'emploi, de valeur ajoutée, d'activité induite ou d'image générée.

Caractéristiques

L'assiette des dépenses éligibles correspond, selon le projet, soit aux **coûts salariaux du cadre export recruté (salaire brut + charges patronales) soit aux coûts d'intervention du cabinet conseil.**

L'aide est une subvention correspondant à **50 % des dépenses éligibles, elle est plafonnée à 30 000 €.**

Remarque :

Le consultant doit appartenir au secteur concurrentiel. Les prestations apportées par le réseau public (ERAI, UBIFRANCE, les Missions Economiques, les réseaux consulaires France et étranger) ne sont pas éligibles.

Renseignements :

Région Rhône-Alpes

Direction de l'Economie de la Région Rhône-Alpes

78, Route de Paris BP 19 - 69 751 Charbonnières-les-Bains cedex

Tél. : 04 72 59 47 39 - Fax : 04 72 59 43 53

Mél : pcombes@cr-rhone-alpes.fr

FICHE n° 3

AIDE AU RECRUTEMENT D'UN CHARGE DE MISSION EXPORT (CME)

Objectif

Se regrouper pour s'implanter sur un pays ciblé. Cette aide permet de faire face à tout ou partie de la rémunération du chargé de mission, des coûts liés à la promotion du savoir-faire du groupement, des frais de fonctionnement à l'étranger, ainsi que des frais de déplacement et ceux liés à la prospection commerciale.

Bénéficiaires

- Groupement constitué d'au moins 3 entreprises complémentaires sous forme d'association loi 1901, d'un GIE ou d'une société.
La finalité de ce groupement : implanter une antenne commerciale commune animée par un cadre à temps partagé.
- Entreprises situées en Rhône-Alpes et créées depuis plus d'un an.
- Entreprises correspondant à la définition communautaire de PME (moins de 250 personnes et CA inférieur ou égal à 40 M€, total du bilan inférieur ou égal à 27 M€)
- Situation financière saine et elles ne sont pas filiales à plus de 25% d'un groupe ne répondant pas aux critères mentionnés.

Caractéristiques

- Subvention **plafonnée à 76000 €** par an et représentant 50 % des dépenses éligibles.
- Opérations pouvant bénéficier de l'aide: rémunération du chargé de mission, coûts liés à la promotion du savoir-faire du groupement, frais de fonctionnement à l'étranger, frais de prospection commerciale.
- Elle peut être accordée au maximum pendant 2 ans.
- Versement en deux fois sur présentation des justificatifs: 50 % quand les dépenses ont atteint la moitié du budget; solde au terme d'un an de fonctionnement de la filiale (*L'aide de la deuxième année est subordonnée à la présentation d'un bilan d'activité de la première année*).

Renseignements :

✉ **Région Rhône-Alpes**

Direction de l'Economie

78, route de Paris- BP19

69 751 CHARBONNIERES-LES-BAINS CEDEX

☎ 04 72 59 51 76

Fax: 04 72 59 43 53

Email : pcombes@cr-rhone-alpes.fr

FICHE n° 4

ASSURANCE PROSPECTION

Objectif

- Encourager les entreprises dans la recherche de nouveaux marchés à l'étranger en les garantissant contre le risque d'échec de leurs actions.
- Alléger leurs charges de trésorerie.
- **Indemniser en cas d'échec** la perte financière encourue lors d'une action de prospection à l'étranger.

Bénéficiaires

- Entreprises industrielles, commerciales ou de services, situées sur le territoire douanier français dont le chiffre d'affaires hors taxe est inférieur ou égal à 150 millions d'euros. Il n'y a pas d'exigence d'ancienneté.

Caractéristiques

- Il s'agit d'un produit unique d'assurance-prospection.
- Tous les pays sont concernés.
En fait, le budget reprend les frais engagés par l'entreprise dans sa démarche de prospection à l'étranger il doit donc s'agir de frais différents de ceux qu'elle engage dans son activité habituelle.

Exemple : les frais de personnel d'un service d'exportation créé pour les besoins de la prospection, les déplacements et frais de séjour à l'étranger des délégués de l'entreprise, leurs salaires pendant la durée des déplacements, les études de marchés, les prestations des Missions Economiques, les frais d'adaptation de produits aux normes, les honoraires versés à un conseil en exportation, participation à des manifestations professionnelles internationales, frais de dépôts de marques ou brevets, frais fixes d'agents locaux à l'étranger, etc.

- Le contrat comprend 2 périodes :

- **La période de garantie :**

L'exportateur reçoit une indemnité égale à 65 % des dépenses de prospection non amorties au cours de chaque exercice de 12 mois. L'indemnité peut être versée à la demande de l'entreprise chaque année en une ou deux fois pour les contrats d'une durée de un an et de faible montant.

La durée de la période de garantie est de un à quatre ans.

- **La période d'amortissement:**

L'exportateur rembourse les indemnités reçues pendant la période de garantie si le chiffre d'affaires réalisé sur la zone couverte le permet. Il reverse ainsi un pourcentage des recettes réalisées sur cette même zone pendant la période d'exercice. Si les recettes sont insuffisantes à la fin de

cette période, les indemnités non remboursées restent définitivement acquises à l'entreprise.

Il existe plusieurs taux d'amortissement :

- sur les ventes de produits : 7 %
- sur prestations de services : 14 %
- sur redevances de licences : 30 %

Lorsque le solde est déficitaire, l'indemnité remboursable se transforme en subvention. La durée de la période d'amortissement est de 2 à 5 ans.

➤ **Prime :**

L'assuré doit verser au début de chaque exercice une **prime égale à 3% du budget** des dépenses pris en garantie pour cet exercice. La prime n'est payable qu'au début de chaque exercice de garantie.

➤ **Aide supplémentaire : le parrainage bancaire:**

L'indemnité versée ne couvrant pas entièrement les frais engagés, la banque de l'entreprise peut devenir partenaire du contrat d'assurance-prospection pour faire l'avance des dépenses en consentant les crédits nécessaires.

➤ **Aide au préfinancement de la prospection:**

Une avance sur indemnité peut être versée aux entreprises dont le **chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 1,5 million d'euros**. Cette avance est versée à la demande de l'entreprise à hauteur de 32,5 % du budget annuel garanti dès la signature du contrat, le solde éventuel de l'indemnité étant versé en fin d'exercice.

Renseignements:

☒ ***Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE)***

« Le Danica »

21 avenue Georges Pompidou

69 486 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax: 04 72 91 22 12

http : //www.coface.fr

☒ ***Label pour les dossiers de moins de 50 000 €
CCI de Lyon***

Direction Internationale

3 Place de la Bourse

69002 – Lyon

☎ CCC : 0 821 231 251

FICHE n°5

BANQUE DE DEVELOPPEMENT DES PME (activité internationale)

Objectif

Favoriser l'implantation, l'investissement et la prospection à l'étranger.
Renforcer les investissements et les besoins en fonds de roulement de la société française pour augmenter sa capacité de production à l'exportation.

Bénéficiaires

Les entreprises de droit français de plus de 3 ans, quelle que soit leur forme juridique (y compris les sociétés civiles immobilières), dont le chiffre d'affaires n'excède pas un milliard (en consolidé).

Caractéristiques de la garantie

➤ Programmes financés

- Implantation à l'étranger soit par création d'une filiale ou d'une succursale ou par prise de participations minoritaires ou majoritaires.
- Investissement immatériel, matériel et immobilier et augmentation des besoins en fonds de roulement de la structure étrangère (filiale ou succursale).
- Investissement immatériel, matériel et immobilier et augmentation des besoins en fonds de roulement de la société française pour augmenter sa capacité de production à l'export.

➤ Concours garantis

- Prêts consentis directement ou indirectement aux dirigeants pour réaliser des apports en capital
- Apports en fonds propres (actions, part sociales, obligations convertibles ou remboursables en actions, comptes courants bloqués à plus de 3 ans...) des organismes agréés par BDPME.
- Prêts participatifs
- Prêts à moyen et à long terme (2 à 15 ans)
- Crédits-bails mobiliers, locations financières et crédits-bails immobiliers (2 à 15 ans).
- Crédits de parrainage bancaire dans le cadre de l'Assurance prospection avec la Coface
- Crédits de préfinancement dans le cadre des marchés "export"
- Cautions sur marchés "export"

➤ Partage du risque avec les banques

- BDPME ACTIVITE INTERNATIONALE garantit à 50% maximum les concours accordés par la banque française qui intervient soit en qualité de prêteur, soit comme garant.
- Le risque de BDPME ACTIVITE INTERNATIONALE résultant d'une ou plusieurs opérations est limité à 5 millions de francs par entreprise (en consolidé).
- Les garanties offertes par la BDPME donnent lieu au versement de commissions qui peuvent être prises en charge par les collectivités territoriales.
- La Banque du Développement des PME peut également intervenir en cofinancement et garantie. Le risque global (cofinancement et garantie) peut alors être porté à 70% pour une opération nécessitant au plus 10 millions de francs de financement.

Renseignements :

✉ BANQUE DE DEVELOPEMENT DES PME

62, rue de Bonnel

69 448 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 60 57 58

Fax : 04 72 60 57 96

Contact: 04.72.60.57.51 (Monsieur Debosset)

Site internet : www.bdpme.fr

FICHE n°6

SOUTIEN INDIVIDUALISE AUX DEMARCHES A L'EXPORT (SIDEX)

Objectif

Aide spécifiquement destinée aux PME et TPE françaises.
Elle permet de **finaliser un projet de développement international clairement identifié**. Tous les pays sont concernés sous réserve d'analyse du dossier.

Bénéficiaires

- PME-TPE appartenant à tout secteur d'activité.
- **Effectif inférieur à 100 salariés ou CA inférieur à 30 M€ HT** et, entreprise non détenue à plus de 25 % par une société ne répondant pas à ces critères.

Exclusion

Le cumul avec l'Assurance Prospection COFACE n'est pas possible. Aucune aide ne peut être consentie à posteriori.

Caractéristiques de la subvention

Type d'opérations en France et à l'étranger:

- **En France** : Invitation de décideurs étrangers en France pour les sensibiliser à la technologie, savoir-faire et/ou produits de l'entreprise
- **A l'étranger** : Mission à l'étranger d'un ou plusieurs experts d'une entreprise pour réaliser une étude de faisabilité ou d'expertise, visant à convaincre les partenaires des avantages offerts par la technologie et la spécificité françaises.
Missions de conseil visant à favoriser le positionnement de l'offre française dans le cadre d'appels d'offres et/ou de contrats en négociation.

Pour bénéficier d'un soutien, ces actions doivent être prévues après prospection et avant signature de l'accord du contrat, et concerner des projets clairement identifiés, offrant dans la mesure du possible des retombées prévisibles et quantifiables.

Ainsi, **sont exclues du SIDEX** les démarches de prospection engagées sur un salon ou les approches commerciales visant à identifier des distributeurs potentiels.

Dépenses prises en compte

- Frais de transport
- Frais de séjour
- Déplacements dans le pays
- Déplacement en France
- Frais d'interprétariat et de traduction
- Frais externes (études, formation...sur facture)

Aide accordée

Plafonnement à 7 500 €, dans la limite de 30% des dépenses effectives acceptées et engagées.

Aide limitée à **2 projets par entreprise et par an**.

Procédure et délai

- La société remplit un questionnaire accessible en ligne : **www.ubifrance.fr**
- Réponse d'UBIFRANCE dans les **2 semaines**
- La mission doit s'effectuer dans les **3 mois** suivant l'acceptation du dossier.
- La subvention est octroyée dans les **3 semaines** suivant le retour de la mission, sur présentation d'un dossier complet.

Renseignements :

✉ UBIFRANCE

Contact : Mme Hélène HOVASSE

14, avenue Eylau

75 116 Paris

☎ 01 44 34 50 92

Fax : (33) 01 53 70 06 59

e-mail : helene.hovasse@ubifrance.fr

FONDS D'ETUDES ET D'AIDES AU SECTEUR PRIVE (FASEP études)

Objectif

Le FASEP « Etudes » s'inscrit dans l'aide publique française aux **pays émergents** et aux **pays en transition**. Il a vocation à financer :

- des études en amont de projet
- des prestations d'assistance technique
- ou des actions de coopération institutionnelle à finalité économique ou financière.

Le FASEP-ETUDES finance des prestations de services destinées à des bénéficiaires étrangers et réalisées par des entreprises ou des consultants français.

Plus d'une cinquantaine de **pays** sont concernés :

☞ **les pays émergents** : les pays en développement à l'exception des pays de la Zone de Solidarité Prioritaire (les pays de la ZSP, qui comprend la majeure partie de l'Afrique, ainsi que Caraïbe, Pacifique, Liban, Territoires Palestiniens, Laos, Cambodge, sont exclus). Toutefois, certains pays de la ZSP sont également éligibles au FASEP : pays du Maghreb, Afrique du Sud, Vietnam.

☞ **les pays en transition** (PECO et CEI).

Bénéficiaires

Entreprises françaises exerçant une activité industrielle, commerciale ou de service technique ; tous les secteurs, sauf le militaire sont éligibles.

Caractéristiques

➤ Le Fonds d'études et d'aide au secteur privé (FASEP) a vocation à apporter un soutien à des opérations d'études (ingénierie, faisabilité) et de coopération institutionnelle (assistance technique, schéma directeur). Ses interventions ont pour objet de conforter l'offre française à la fois sur les marchés porteurs et sur les financements multilatéraux.

Critères :

Les principaux **critères** d'appréciation des opérations, en particulier pour les études de faisabilité, sont :

- ☞ La priorité accordée au projet par les autorités locales et l'impact au regard du développement économique du pays concerné.
- ☞ les perspectives ultérieures de réalisation des projets, ainsi que la possibilité pour les bénéficiaires locaux de mobiliser des financements privés ou multilatéraux pour la réalisation de ces projets.

Le choix du prestataire français relève de la responsabilité du bénéficiaire local, qui agit en conformité avec ses propres règles de passation de marché, et/ou les règles définies par un bailleur de fonds régional ou multilatéral. En règle générale, le prestataire français est un bureau d'études ou un groupement de bureaux d'études bénéficiant de références significatives à l'international.

Les termes de référence de la prestation doivent faire l'objet d'un **document de nature contractuelle** détaillant les prestations minimum entre le bénéficiaire local et le prestataire français. L'aide destinée au bénéficiaire local prend la forme d'un don en nature, le prestataire français étant financé directement.

L'instruction des dossiers, coordonnée par la DREE, fait notamment intervenir les Ministères techniques français et la Mission économique, et, le cas échéant, les DRCE, ainsi que les bailleurs de fonds régionaux ou multilatéraux.

Dans la plupart des cas, les montants des concours financiers sont compris entre 150 000 EUR et 400 000 EUR.

Les principaux **secteurs concernés** sont les transports (27%), l'eau et l'environnement (26%), l'industrie et les services (23%), l'énergie (18%), l'agroalimentaire (6%).

Renseignements

✉ Direction des Relations Economiques Extérieures

DREE Bureau 2B Financements publics

Télédoc 542

Ministère des Finances

139, rue de Bercy

75 572 PARIS CEDEX 12

☎ 01 .53 18 82 93

Fax : 01 53 18 96 09

Contact : **Anne-Marie Vieillescazes** - Tél : 01.53.18.82.97

FICHE n°8

FASEP « Garantie »

Objectifs

Il s'agit d'un mécanisme de « **garantie d'opération en fonds propres** », dont le but est de favoriser l'implantation et le développement des PME françaises à l'étranger par le biais de filiales.

Eligibilité

Sont éligibles les filiales étrangères situées dans tous les pays, à l'exception de :

- Les Pays de la zone ACP: Afrique subsaharienne (sauf Afrique du sud; Caraïbes et Pacifique).
- Les pays de l' OCDE (sauf le Mexique et les pays OCDE d'Asie) .

C'est à dire :

⇒ En Afrique: L'Algérie, L'Egypte, La Lybie, le Maroc, la Tunisie

⇒ En Amérique: L'Antigua et Barbuda, l'Argentine et la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Costa Rica, Cuba, l'Equateur, le Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, Salvador, Uruguay, Venezuela.

⇒ En Asie: l'Afghanistan, l'Arabie Saoudite, le Bahreïn, le Bangladesh, le Bouthan, le Brunei, le Cambodge, la Chine, la Corée du Nord, la Corée du Sud, les Emirats Arabes Unis, l'Inde, l'Indonésie, l'Irak, l'Iran, l'Indonésie, l'Irak, l'Iran, Israël, le Japon, la Jordanie, le Kazakhstan, le Kirghizistan, le Koweït, le Laos, le Liban, la Malaisie, les Iles Maldives, la Mongolie, le Myanmar, le Népal, l'Oman, l'Ouzbékistan, le Pakistan, les Philippines, le Qatar, Singapour, le Sri Lanka, la Syrie, le Tadjikistan, Taïwan, les territoires Palestiniens, la Thaïlande, le Turkménistan, le Vietnam, Yémen.

⇒ En Europe: l'Albanie, l'Arménie, l'Azerbaïdjan, la Biélorussie, la Bosnie Herzégovine, la Bulgarie, Chypre, la Croatie, l'Estonie, la Géorgie, la Lettonie, le Lichtenstein, la Lituanie, la Macédoine, Malte, la Moldavie, la République Fédérale de Yougoslavie, la Roumanie, la Russie, la Slovaquie, la Slovénie, l'Ukraine

⇒ En Océanie: Les Iles Marshall, La Micronésie : Etats Fédérés : Palau, Nauru

Sont éligibles les opérations suivantes :

- Les apports en fonds propres de la maison mère française à sa filiale étrangère.
- Les participations de sociétés de capital-risque ou de Fonds Communs de Placements à Risque (FCPR) .

Sont éligibles les entreprises suivantes :

Pourront bénéficier de cette garantie les filiales étrangères détenues majoritairement par la maison mère française dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 460 millions d'euros. La maison Mère française ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement, par des intérêts non communautaires.

Est également éligible la filiale étrangère détenue minoritairement par la maison mère française dans les pays où la réglementation locale interdit les prises de participation majoritaire.

◆ **Bénéficiaires**

La garantie est donnée au bénéfice de la maison mère française ou au bénéfice de la SCR ou du FCPR ayant fait l'objet d'un agrément préalable du ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.

◆ **Dépôt du dossier**

Les informations indispensables à l'instruction du dossier doivent comporter les données et documents ci-dessous :

➤ **Présentation:**

- présentation de la maison mère française : identification, historique succinct, capital et actionnaire, organigramme du groupe, participation dans des filiales autres que le projet envisagé, activités, effectif.
- Présentation de la filiale étrangère et de son projet : justification startégique du projet envisagé, partenaires, statut juridique, organisation montage, organigramme, activité prévue, montage financier, besoin et schéma de financement, prévisions d'exploitation et de trésorerie.
- Impact attendu du projet sur l'évolution de la maison mère française

➤ **Documents à fournir:**

- liasses fiscales et comptables des trois dernières années pour la maison mère française et sa filiale
- comptes consolidés si existants
- autorisation(s) locale(s) d'implantation (si nécessaire)
- statuts de la filiale (s'ils existent)
- contrat avec un conseil-export

Taux de garantie

Le taux de garantie est de 50 % maximum du montant de l'intervention éligible.

Durée

La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

Coût

Le bénéficiaire de la garantie verse une commission annuelle égale à 1% de l'intervention éligible.

Mise en jeu de la garantie

La garantie est mise en jeu en cas:

- d'ouverture d'une procédure judiciaire d'insolvabilité à l'encontre de l'entreprise implantée localement.
- de cession des titres si l'entreprise a perdu plus de la moitié de ses capitaux propres depuis l'apport en fonds propres sur la base de la moins – valeur réalisée.
- d'arrêt volontaire d'activité motivé par un échec économique du projet.
- elle ne couvre que le risque d'origine économique.

Indemnisation

Dans les deux mois suivant la réception des éléments justifiant la mise en jeu de la garantie, la SOFARIS verse, à titre d'avance, 50 % de l'indemnité estimée par le bénéficiaire. Le versement du solde, si l'intervention est au plus tard dans les trois ans, est effectué lors de la constatation de la perte finale

Renseignements :

✉ ***Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE)***

21, avenue Georges Pompidou
694 86 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 34 - Contact : **Mme DESCHAUX-BEAUME**

Fax : 04 72 91 22 12

FICHE n°9

SOFININDEX

Objectif

- Renforcement des fonds propres des sociétés en développement

Bénéficiaires

- Les entreprises en croissance dans le cadre d'un projet de développement, par croissance interne et/ou externe, tant en France qu'à l'Étranger.
- Tous les secteurs d'activité (industrie, commerce, services)

Caractéristiques

- En général, les participations détenues par SOFININDEX sont inférieures à 10% du capital des entreprises financées. SOFININDEX partage les risques de la croissance et son objectif est de réaliser des plus-values de cession à l'occasion de son retrait du capital, décidé en accord avec les actionnaires majoritaires.
- SOFININDEX a également un rôle de "Partenaire Conseil" dans les différentes étapes de développement de l'entreprise : financement, acquisition, réorganisation, Elle apporte également une aide dans l'évaluation des projets, le choix des partenaires, etc.

Renseignements :

✉ **SOFININDEX**
48 bis rue Fabert
75 007 Paris
☎ 01 43 19 80 00
Fax :01 43 19 80 20

FICHE n° 10

GLOBALLIANCE

Objectif

Couvrir les risques de crédit sur des acheteurs privés ou publics étrangers.

Couvrir les risques de fabrication (commerciaux comme politiques).

Bénéficiaires

- Entreprises exportatrices de biens de consommation ou des prestations de services
- Chiffre d'affaires à l'export supérieur à 9 millions de francs.
- Ventes assorties de durées de crédit inférieures ou égales à 180 jours.

Caractéristiques

- Garantie de 1 an renouvelable
- Quotité garantie : 85 % s'il s'agit d'un sinistre commercial et de 90 % s'il s'agit d'un sinistre politique ou d'un sinistre sur un acheteur public, et 60 % sur les clients non dénommés et pour les litiges indemnisés.
- L'assuré doit obtenir l'agrément préalable de la COFACE sur l'acheteur étranger avant de traiter avec lui
- L'option délivrée par la COFACE indique le montant du découvert qu'elle accepte de garantir sur l'acheteur considéré et, s'il y a lieu, les conditions de paiement.
- Une clause de client non dénommé est possible. Dans ce cas, l'agrément n'est pas nécessaire à condition de ne pas dépasser un montant fixé à 7 600 €, mais en cas d'impayé, la garantie tombe à 50 %.
- La prime versée à la Coface est payable mois par mois. Sa base est constituée par le chiffre d'affaire export de l'entreprise.

Renseignements :

✉ **Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE)**

21 avenue Georges Pompidou

69 486 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax : 04 72 91 22 12

FICHE n° 11

POLICE GCP super simplifiée

Objectif

Garantir les exportateurs, sur la base d'une gestion simple et forfaitaire, contre **les risques de non-paiement** sur acheteurs privés (risque commercial et politique) et acheteurs publics, et ce **pour l'intégralité de leur chiffre d'affaires export**.

Bénéficiaires

- P.M.E. et P.M.I. exportatrices de biens de consommation ou de prestations de services
- Chiffre d'affaires annuel export compris entre 230 000 € et 1,4 € (chiffres approximatifs)
- Durées de crédit inférieures ou égales à 120 jours.

Caractéristiques

- Durée de 1 an renouvelable
- L'assuré soumet à la garantie la totalité de ses exportations
- Quotité garantie de 85 % pour un sinistre commercial et 90 % s'il s'agit d'un sinistre politique ou d'un sinistre sur un acheteur public.
- Demande d'agrément sur le montant du découvert envisagé auprès de la COFACE.
- clause de « clients non dénommés » possible comme pour la Police GCP normale. Il s'agit d'une garantie minimale sans accord de la COFACE, si l'assuré a des créances de faible montant et pour certains pays.
- La prime à verser à la Coface est forfaitaire et annuelle.

Renseignements :

Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE)

21 avenue Georges Pompidou

69486 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax : 04 72 91 22 12

FICHE n° 12

LA POLICE EQUIPEX

Objectif

Garantir le risque de non-paiement des contrats conclus avec des acheteurs privés et publics.

Couvrir les risques de fabrication (commerciaux comme politiques).

Bénéficiaires

- Entreprises exportatrices de biens d'équipement (machines de série et de demi série vendues sur catalogues ou matériels industriels montés à partir d'éléments construits en série) et de services.
- Vente à des acheteurs privés et publics installés dans les pays de l'OCDE (hors Turquie et Mexique).
- Durée de crédit n'excédant pas trois ans.

Caractéristiques

- C'est une police globale.
- Durée d'un an renouvelable.
- L'assuré soumet à la garantie la totalité de ses exportations mais la garantie est délivrée "affaire par affaire".
- La quotité garantie est de 85 % s'il s'agit d'un sinistre commercial et 90 % s'il s'agit d'un sinistre politique ou d'un sinistre sur un acheteur public.
- Indemnisation à l'issue d'un délai de carence.
- A la prime versée à la Coface s'ajoute une participation modique aux frais d'enquête.

Renseignements:

✉ **Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE)**

21 avenue Georges Pompidou

69 486 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax : 04 72 91 22 12

FICHE n° 13

LA POLICE GRAND EXPORT

Objectif

Garantir les risques de crédit de nature commerciale et politique associés ou isolément encourus par l'exporteur.

Garantir facultativement le risque de fabrication et le risque sur engagements de cautions de restitution d'acompte.

Bénéficiaires

- Entreprises exportatrices de biens d'équipement et de services.
- Acheteurs étrangers domiciliés hors OCDE plus la Turquie et le Mexique.
- Durées de crédit inférieures ou égales à 3 ans (2 ans pour les services).

Caractéristiques

- Les débiteurs privés ou publics sont situés dans des pays hors OCDE avec la Corée du Sud, la Hongrie, Le Mexique, la Pologne, la République Tchèque et la Turquie.
- Avant de traiter avec un acheteur étranger, l'assuré doit d'abord solliciter l'accord de la COFACE en vue d'une promesse de garantie valable 4 ou 6 mois.
- Cette police d'abonnement laisse à l'exportateur le choix des affaires à garantir.
- Les créances non recouvrées sont indemnisées à hauteur de 85 % s'il s'agit d'un sinistre commercial et 90 % s'il s'agit d'un sinistre politique ou d'un sinistre sur un acheteur public.
- Possibilité de garanties supplémentaires, notamment des cautions, des risques de fabrication, des matériels ou marchandises exposés à l'étranger.

Renseignements :

✉ **Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE)**

21 avenue Georges Pompidou

69 486 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax: 04 72 91 22 12

FICHE n° 14

POLICE BE PLUS ***(assurance-crédit biens d'équipement et services)***

Objectif

- Garantir les exportateurs contre le risque de non-paiement sur débiteurs privés ou publics, quelle qu'en soit l'origine (commerciale ou politique).
- Garantir les exportateurs contre le risque de fabrication, d'interruption du marché et les engagements de caution.

Bénéficiaires

- Entreprises exportatrices de biens d'équipement ou de prestations de service.
- Entreprises consentant des délais de paiement n'excédant pas 3 ans (2 ans pour les services).
- La garantie peut être étendue aux contrats des filiales étrangères passés avec des entreprises locales ou étrangères.

♦ Caractéristiques

- Toutes zones
- La garantie couvre l'ensemble des contrats passés avec des clients étrangers. Toutefois chaque type de risque peut être couvert séparément.
- La garantie est de 85 % lorsque l'impayé est d'origine commerciale, de 90 % pour le risque de crédit et de 95 % pour le risque de fabrication si le sinistre est la conséquence d'un événement politique, catastrophique ou dû à l'impossibilité de transférer des fonds que votre client a déposés localement à votre attention.
- Des garanties complémentaires sont possibles.

Renseignements :

Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE)

21 avenue Georges Pompidou
69 486 Lyon Cedex 03
☎ 04 72 91 80 30
Fax: 04 72 91 22 12

LA POLICE NOVEX

Objectif

Garantir les entreprises qui démarrent à l'exportation contre les risques de non-paiement de la part d'acheteurs étrangers publics ou privés implantés dans la zone OCDE.

Bénéficiaires

- Entreprises françaises dont le chiffre d'affaires export ne dépasse pas 1,5 millions de francs.
- Durées de crédit consenties inférieures ou égales à 120 jours.
- Acheteurs étrangers domiciliés normalement dans les pays de la zone OCDE hors Turquie et le Mexique, Mais une garantie des risques dans des pays hors OCDE est possible.

Caractéristiques

- Quotité garantie de 85 % si c'est un sinistre commercial et de 90 % pour les risques politiques situés hors OCDE.
- Agrément préalable de la COFACE obligatoire avant de traiter avec un acheteur.
- Le montant du découvert accepté ne peut être supérieur à 30 500 € (chiffre approximatif).
- La garantie peut porter sur 12 à 15 clients étrangers des pays de la Zone OCDE et être étendue à trois clients hors OCDE.
- Prime forfaitaire annuelle, se renseigner directement auprès de la COFACE.

Renseignements :

✉ **Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE)**

21 avenue Georges Pompidou
69 486 Lyon cedex 03
☎ 04 72 91 80 30
Fax : 04 72 91 22 12

FICHE n° 16

LES AUTRES GARANTIES DE NON PAIEMENT COFACE

♦ La police PCT (risques politiques, catastrophiques et de non-transfert)

- Garantie des courants d'affaires réalisés par les exportateurs avec des acheteurs privés ou publics.
- Durée de crédit inférieure ou égale à 180 jours.
- Faits de nature politique, catastrophique, de non-transfert, ou de non-paiement d'un acheteur public.
- Agrément par pays par la COFACE. Cet accord donnera le montant maximal du découvert nécessaire à l'entreprise pour l'ensemble de ses ventes sur les acheteurs privés. Pour les acheteurs publics, la garantie délivrée précisera aussi le montant du découvert accordé.
- Exportations de biens de consommation, d'équipement léger et de prestations de services.

♦ La police individuelle Crédit Fournisseur

- *Couverture du risque de non-recouvrement*, de nature commerciale et/ou politique, sur acheteurs privés ou publics, pour des *contrats ponctuels importants*. Les risques de fabrication et de mise en jeu abusive des cautions peuvent être couverts.
- *Garantie des contrats d'exportation payables avec un crédit (crédit fournisseur) supérieur à 3 ans* : ventes de biens d'équipements lourds, ou sur devis, de grands ensembles, les marchés de travaux ou d'études comportant des dépenses locales – marchés de services d'une durée d'exécution longue avec une part locale – opérations imputées aux financements internationaux...- opérations faisant intervenir l'assurance conjointe.
- Garantie couvre un ou plusieurs exportateurs pour un seul et même contrat.
- L'entreprise doit déposer une demande de garantie pour chaque opération en indiquant le pays de destination et les caractéristiques du projet. La promesse de garantie délivrée par la COFACE est valable 4 mois. Elle peut être renouvelée si le contrat n'est pas encore entré en vigueur dans ce délai.
- Quotité garantie : les créances impayées sont indemnisées à hauteur de 85% pour le risque commercial et 90% pour les risques politiques.

♦ La police individuelle Crédit Acheteur

- Police délivrée à des organismes bancaires français ou étrangers.
- Couvre le risque de crédit encouru sur des emprunteurs privés ou publics clients d'exportateurs français, sous ses différents aspects: risque politique et/ou éventuellement risque commercial.
- Garantie des contrats d'exportation (prêt) payables avec un crédit acheteur supérieur à 3 ans (sauf cas particuliers).
- Les créances impayées sont indemnisées à 95%.

◆ **La garantie des cautions**

- Tous types de cautions
- Couvre le risque de mise en jeu abusive de cautions.

◆ **La garantie du matériel d'entreprise**

- La COFACE garantit les matériels d'entreprises affectés à l'exécution d'un contrat commercial d'exportation, lui-même garanti par une police individuelle d'assurance-crédit, propriété de l'assuré ou d'une de ses filiales françaises.

◆ **Le recouvrement des Créances non garanties sur Acheteurs Privés Etrangers**

- Assister l'entreprise dans le recouvrement à l'étranger des créances qui ne seraient pas couvertes dans le cadre de l'assurance-crédit.
- Prestation complémentaire proposée par la Coface aux entreprises, dans le cadre de leur contrat d'assurance-crédit.

◆ **L'assurance protection juridique**

- Conseiller les entreprises et les assister dans la recherche d'une solution amiable ou judiciaire pour leurs litiges commerciaux ou techniques.
- Prise en charge des frais correspondants.
- En bénéficient: les clients prospects ainsi que les assurés du portefeuille titulaires d'une police à caractère revolving de type GCP et GCP super S dans presque la totalité des secteurs économiques, moyennant le paiement d'une prime annuelle.
- Intervention de la protection juridique pour tout litige d'ordre commercial ou technique.
La protection juridique s'applique aux clients situés dans l'Union Européenne mais également aux acheteurs étrangers implantés dans les pays de l'OCDE. Elle est désormais étendue au monde entier.
- Intervention de la Coface sur demande de l'entreprise.
- Comme tout produit d'assurance, cela suppose que l'assuré n'a pas connaissance du litige au moment de la souscription du litige.

Renseignements :

✉ **Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce
Extérieur (COFACE)**

21 avenue Georges Pompidou

69 486 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax: 04 72 91 22 12

ASSURANCE CHANGE IMPORT-EXPORT (CIME)

Objectif

Garantir les risques de variation du cours des devises et sécuriser les courants d'affaires depuis l'établissement des prix jusqu'au dernier paiement.

Bénéficiaires

- Entreprises exportant régulièrement des produits ou services et facturant en devises.
- Entreprises important régulièrement des produits ou services et payant en devises. L'assurance ne porte pas sur toutes les devises pour les importations.

Caractéristiques

- La COFACE assure un cours garanti. Le risque de variation du cours de change n'a plus lieu d'influencer les factures ou paiements de l'entreprise, lors d'importation ou exportation. Le montant en euros restera fixe.
- La perte de change est couverte à 100 % sur :
 - USD Dollar des Etats-Unis
 - CAD Dollar canadien
 - JPY Yen
 - CHF Franc Suisse
 - GBP Livre Sterling
- La durée de validité peut aller de 3 à 18 mois, en fonction des prévisions de vente ou d'achat sur cette même période.
- Le taux d'assurance varie selon la devise. Il est alors fonction de la devise, du taux d'intéressement choisi par l'entreprise, de la durée à garantir et du montant garanti.

Renseignements :

✉ **Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE)**

21 avenue Georges Pompidou

69 486 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax: 04 72 91 22 12

ASSURANCE CHANGE TOPCIME

Objectif

- Garantir globalement contre le risque de change, une année de facturation:
 - indemniser à 100% la perte de change,
 - faire bénéficier de la hausse de la devise,
 - simplifier la gestion du risque de change.

Bénéficiaires

- Entreprises françaises industrielles ou commerciales quelque soit leur secteur d'activité.
- Dont le chiffre d'affaires annuel sur une même devise peut atteindre 300 000 € (chiffre approximatif)
- Qui accordent jusqu'à 120 jours de durée de crédit à leurs clients étrangers.

Caractéristiques

- L'assurance change **s'applique à la totalité du chiffre d'affaires** annuel prévisionnel, dans la devise choisie, quels que soient le nombre de clients, les pays concernés, la périodicité des facturations.
- **Valable pendant 12 mois** augmentés de 4 mois pour tenir compte des délais de paiement accordés aux clients.
- **Deux possibilités:**
 - *Choix du cours au-dessous duquel l'entreprise souhaite être garantie:*
 - Conservation de tous les bénéfices du change tant que le seuil n'est pas atteint
 - Quand le seuil est franchi à la baisse: la Coface indemnise 100% de la perte et partage les gains éventuels à 50%.
 - *Choix du cours en vigueur lors de la demande:*

La Coface prend en charge 100% de la perte et partage avec l'entreprise le bénéfice du change éventuel (à 50/50). Cette indemnisation est donc immédiate sans attendre le franchissement du seuil retenu.

➤ **Couverture des principales monnaies:**

- Dollar des Etats-Unis
- Dollar canadien
- Yen
- Franc Suisse
- Livre Sterling

Renseignements :

✉ *Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur*
(COFACE)

21 avenue Georges Pompidou

69 486 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax: 04 72 91 22 12

AUTRES ASSURANCES-CHANGE COFACE

♦ NEGO: Assurance change négociation

- Garantie ayant pour objet de permettre aux entreprises exportatrices d'effectuer leurs offres en devises étrangères sans courir un risque lié aux variations des cours des devises par rapport à l'euro. Le cours sera garanti et constant jusqu'au paiement du contrat commercial.
- La Coface couvre 100% de la perte de change. L'éventuel bénéfice de change est reversé à la Coface.
- Les taux de prime varient en fonction du montant garanti de l'offre selon la devise et la durée de validité à garantir.

♦ Assurance change contrat

- Garantie ayant pour objet de maintenir le cours entre la date de signature du contrat d'exportation et la date de rapatriement des devises.

♦ Assurance change programme sur la base du cours de l'offre ou du contrat

- Garantie permettant de couvrir, soit à l'offre, soit à la première commande, un cours de change "filet de sécurité" pour un volume prévisionnel de commandes ou de factures.

♦ Assurance change sur la base du cours de l'offre cadre ou du contrat cadre

- Garantie permettant de couvrir, soit à la remise d'une offre cadre soit à la signature d'un contrat cadre, un cours de change applicable à un chiffre d'affaires prévisionnel pour des produits et services dont les prix unitaires fixés dès l'origine sont maintenus pendant toute la durée de la période garantie.

Renseignements :

✉ **Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur
(COFACE)**

" Le Danica "

21 avenue Georges Pompidou

69 486 Lyon cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax : 04 72 91 22 12

COFACE : OPTION LITIGE

L'option litige proposée par la COFACE n'est pas dissociable de la souscription d'un contrat d'assurance-crédit. Cette prestation est exclusivement réservée aux assurés COFACE.. Cette assurance peut être souscrite au moment de la conclusion du contrat d'assurance- crédit ou après.

Objectif

Cette protection a pour objectif de procurer une assistance technique, juridique et financière dont une entreprise a besoin pour résoudre au plus vite les litiges techniques ou commerciaux.

Couverture géographique

Il s'agit d'une couverture mondiale

Champs d'application matériel

L'option litige s'applique dès lors que le non-paiement de la facture a pour origine une contestation. Elle assure la prise en charge du dossier litigieux et l'accompagne jusqu'à sa résolution définitive. De plus, il y a indemnisation de l'impayé sans attendre les démarches entreprises en vue du recouvrement de la créance.

Assistance technique et juridique

Aide à la constitution de dossier, aide au diagnostic et à la recherche de la solution la plus intéressante, prise en charge de toutes les démarches amiables et judiciaires, information de l'évolution du dossier et de son état d'avancement, des procédures engagées et des résultats obtenus.

Assistance financière et une indemnisation

Prise en charge de la totalité des frais correspondant à la démarche de recouvrement de la créance ;

Aucune interruption du contrat en cas de litige ;

Indemnisation relative au litige même si la contestation n'est pas encore tranchée.

Renseignements :

✉ **Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce
Extérieur (COFACE)**

21 avenue Georges Pompidou

69 486 Lyon Cedex 03

☎ 04 72 91 80 30

Fax :04 72 91 22 12

FICHE n° 21

VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (VIE)

Le V.I.E permet à toute entreprise française de confier à un jeune, homme ou femme, âgé de 18 à 28 ans, une mission à l'étranger d'une durée de 6 à 24 mois.

Souple, adapté aux spécificités et aux besoins des entreprises, très attractif pour séduire tous les profils de candidats, le V.I.E offre une alternative de choix dans la gestion des ressources humaines à l'international:

- une alternative au recrutement local en important le savoir-faire français dans les pays d'implantation des entreprises,
- une alternative à l'expatriation avec une procédure simple et avantageuse pour les entreprises.

Choisir le V.I.E, c'est aussi tester un futur collaborateur potentiel avec une vraie mission de terrain.

- Entreprises éligibles

Toute entreprise française souhaitant développer ses activités à l'étranger :

- possédant une structure d'accueil dans le pays visé pour encadrer le jeune volontaire (filiale, succursale, agence commerciale, bureau de représentation...)
- sans implantation dans le pays concerné grâce à des mesures spéciales destinées aux PME-PMI (parrainage, tutorat, temps partagé) favorisant l'accueil et l'encadrement d'un jeune volontaire.

- Missions éligibles

Tous types de missions commerciales ou techniques selon les besoins des entreprises :

- réalisation d'études de marché, de satisfaction,
- prospection de nouveaux marchés
- soutien ou renforcement d'équipes locales
- participation à la création d'une structure locale
- accompagnement d'un contrat, d'un chantier
- contrôle d'un réseau de distribution ou de fabrication.

- Avantages de la formule

Pour offrir aux entreprises un gain de temps et une réactivité accrue dans la gestion de leurs ressources humaines, le V.I.E offre :

- un large vivier de profils adaptés à tous types d'activités composé d'hommes et de femmes de 18 à 28 ans, de tous niveaux de qualification et fortement motivés,
- une durée de mission modulable de 6 à 24 mois,
- la possibilité de couvrir plusieurs pays ou une zone géographique avec un même volontaire,
- un statut public du volontaire qui exonère l'entreprise de tout lien contractuel, de toutes charges sociales et qui apporte au volontaire un cadre protecteur,
- une gestion déléguée pour plus de simplicité : l'UBIFRANCE est l'organisme qui gère aussi bien la rémunération que la protection sociale des volontaires. Ces derniers sont placés sous l'autorité du Secrétariat d'Etat au commerce extérieur.
- Une instruction simplifiée et rapide (2 mois seulement) des demandes d'affection,
- Une totale maîtrise par les entreprises du choix du volontaire et de son activité opérationnelle,
- Un coût attractif,
- Un site web www.ubifrance.com pour déposer des offres de postes et consulter des CV de candidats.

Renseignements

UBIFRANCE

Service V.I.E.

Tél : 01.44.34.52.00

Fax : 01.44.34.04.01

e-mail : vie@ubifrance.com

FICHE n° 22

PROGRAMME COLLECTIF « FOIRES ET SALONS »

Chaque année, la Région fixe par convention avec ses partenaires (Chambres de Commerce et d'Industrie, Chambres de Métiers, CGPME) la liste des salons internationaux sur lesquels il est prioritaire d'accompagner les entreprises régionales.

Sur les salons ainsi ciblés, les partenaires de la Région construisent des actions collectives, (visites ou présences en tant qu'exposants) qui permettent aux entreprises participantes de bénéficier d'un ticket modérateur financé par le Conseil régional.

Objectif

Favoriser le développement commercial à l'international des entreprises de Rhône-Alpes par le biais de visites, participations à des salons et manifestations internationales ou venues d'acheteurs...

Bénéficiaires

Entreprises de Rhône-Alpes correspondant à la définition communautaire de la PME (**moins de 250 personnes, chiffre d'affaires inférieur ou égal à 40 M€, total bilan inférieur ou égal à 27 M€** et non filiale à plus de 25% d'une entreprise ne correspondant pas à ces critères)

Montant et type de l'aide

1/ Salons

Dépenses éligibles : les coûts de stand (location des m² (12m² maximum), aménagement, décoration, signalétique...), les coûts de transport et les frais de séjour (hébergement et restauration sous forme de per diem) pour une personne par entreprise

Montant :

- pour une première participation à un salon, la subvention est plafonnée à 50 % des dépenses subventionnables.
- pour une deuxième participation à un salon, la subvention est plafonnée à 30% des dépenses subventionnables.

Une même entreprise ne pourra être aidée plus de deux fois sur un même salon.

2/ Missions collectives à l'étranger (visites groupées de salon, missions spécifiques...)

Dépenses éligibles : les coûts de transport et les frais de séjour (idem Salons) pour une personne par entreprise.

Montant : 50 % du coût global de la visite ou de la mission pour une seule personne par entreprise

La visite d'un même salon ou la participation à une même mission à l'étranger ne peut-être aidée qu'une seule fois par entreprise.

Renseignements

Le service international des Chambres de Commerce et d'Industrie
CCC : 0 825 231 251

Chambres de Métiers

CGPME

Direction de l'Economie de la REGION RHONE-ALPES

78, Route de Paris

BP 19 - 69 751

Charbonnières-les-Bains cedex

Tél. : 04 72 59 51 76 - Fax : 04 72 59 43 53

Mél : pcombes@cr-rhone-alpes.fr

AIDES EUROPEENNES

ATTENTION : cette liste n'est pas exhaustive.

➤ **LES FONDS STRUCTURELS**

Mécanismes financiers (FEDER, FSE, FEOGA, IFOP) gérés par la Commission Européenne et la Banque Européenne d'Investissement qui peuvent intervenir en faveur d'actions ou de projets réalisés à l'intérieur de l'Union européenne répondant à des objectifs d'intérêt commun.

➤ **BANQUE EUROPEENNE D'INVESTISSEMENT**

La B.E.I. accorde des prêts ou des garanties en faveur des projets contribuant à la réalisation des objectifs et politiques de l'UE. Elle met aussi en œuvre certains volets financiers des accords de coopération et de développement avec les pays tiers à l'UE.

➤ **INSTRUMENTS FINANCIERS POUR LES PME**

Les instruments de capital-risque consistent en une prise de participation dans des fonds de capital-risque et dans des incubateurs pour les PME. Les instruments de garantie sont octroyés à des institutions financières qui accordent des prêts à des PME.

➤ **PROGRAMME PHARE**

Programme dont le but est de soutenir le processus de réforme économique en cours dans les pays candidats à l'élargissement en développant à travers l'assistance technique et financière les compétences locales et le savoir-faire dans

une économie de marché.

Exemples de programmes associés :

ISPA pour les secteurs du transport et de l'environnement

SAPARD pour le secteur agricole et le développement rural

➤ **PROGRAMME TACIS**

Soutenir le processus de réforme économique dans les pays de la CEI et la Mongolie en développant à travers l'assistance technique, les compétences locales et le savoir-faire dans une économie de marché.

➤ **CARDS**

Programme d'assistance à la reconstruction, au développement et à la stabilisation des Balkans occidentaux.

➤ **ALA**

Programme de coopération de l'UE vers les pays d'Asie et d'Amérique.

Exemples de programmes associés :

ASIA-INVEST pour promouvoir les relations d'affaires entre entreprises européennes et asiatiques.

AL-INVEST pour promouvoir les relations d'affaires entre entreprises européennes et latino- américaines.

➤ **MEDA**

Programme de coopération de l'UE vers les pays tiers Méditerranéens.

➤ **LE FONDS EUROPEEN DE DEVELOPPEMENT (F.E.D.)**

Instrument de coopération pour financer des projets de développement dans les 77 pays A.C.P. (Afrique - Caraïbes - Pacifique).

➤ **CENTRE POUR LE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES (CDE)**

Structure d'appui pour la création et le développement des entreprises ACP. Elle est orientée vers les PME et propose deux facilités : "Développement" pour la phase amont d'un projet, et "Assistance" pour la mise en place de l'entreprise.

➤ **PROINVEST**

Programme visant à promouvoir les investissements et les partenariats entre entreprises de l'UE et celles des pays ACP.

➤ **6^{ème} PCRD**

Programme de soutien à la recherche et au développement technologique pour la période 2002-2006. Il couvre des secteurs variés : biotechnologies, aéronautique, technologies de la société de l'information, nanotechnologies, transports, développement durable, ...

➤ **LIFE**

Instrument financier pour les actions novatrices dans le domaine de l'environnement.

Renseignements

✉ ***Euro-Info Centre / CCI de LYON***

3 Place de la Bourse

69 289 LYON cedex 02

☎ 04 72 40 57 46 – **Contact** : Mme Catherine JAMON-SERVEL

Fax : 04 78 37 94 00

e-mail : jamon@lyon.cci.fr