

POUR L'ENTREPRISE

ARDIE

Dispositif NEO

(Nouvel Exportateur)

- . prise en charge à hauteur de 70 % des dépenses
- . subvention de 5 600 € TTC maximum

Appréhender l'international

FRAEX

Conseil :

- étude de marché
- site internet
- contact

- . prise en charge à hauteur de 50 % des dépenses
- . subvention plafonnée à 15 000 € HT

ARDIE

- . Actions collectives
- . Actions individuelles

(Salons internationaux en France et à l'étranger, missions à l'étranger)

- . 50 % des dépenses
- . subventions plafonnées à - 2 500 € TTC pour l'UE / Maghreb
- 4 000 € TTC au-delà

Prospecter les marchés

Approfondir un contact identifié

SIDEX

- . 30 % des dépenses
- . subvention plafonnée à 7 500 € HT

ARDIE

Formation continue

Garantir les risques

FRAEX

Salons / Missions individuelles

- . 50 % des dépenses
- . subvention plafonnée à 3 800 € HT

COFACE

- . Assurance prospection
- garantie de 65 à 80 %
- prime de 3 % du budget de prospection
- . Assurance crédit
- . Change négociation
- . Cautions
- . Investissements à l'étranger
- . Garantie des crédits de Préfinancement
- 70 % maximum

Bénéficier d'un crédit de pré-financement

Se structurer à l'export

FRAEX

Recrutement

- . 50 % du total
- . 30 000 € HT maximum

CREDIT D'IMPOT EXPORT

- . 50 % des dépenses
- . plafonné à 40 000 €
- ⇒ 80 000 € pour associations et GIE
- ⇒ VIE Volontaire International en Entreprise

Valoriser les technologies innovantes en partenariat avec les étrangers

OSEO/Anvar




Aides à l'accès EUREKA ou PCRD

- . subvention jusqu'à 50 % des dépenses limitée à 12 000 €
- . avance remboursable à taux 0 jusqu'à 50 % des dépenses

EXONERATION FISCALE

sur le salaire pour un minimum de 120 jours à l'étranger

Accès aux marchés internationaux

-  Région Haute-Normandie
-  Contrat de Plan Etat/Région 2000/2006
-  Aides de l'Etat

NB : Les conditions d'accès aux dispositions ci-dessus sont précisées au verso de cette fiche.

Votre Conseiller HNI et la DRCE sont à votre disposition pour étudier la solution la mieux adaptée

HNI : Tél. : 02 35 14 38 93 - Fax : 02 35 14 38 26 - E-mail : hni@rouen.cci.fr

DRCE : Tél. 02 35 52 41 00 - Fax : 02 35 52 41 01 - E-mail: rouen@dree.org

AIDES et SOUTIENS

	Qui ?	Objectif ?	Combien ?	Pour quoi ?
NEO	- entreprises non exportatrices ou débutantes à l'export - mêmes critères que l'ARDIE	- démarrer - prospecter - pouvoir bénéficier ultérieurement aides ARDIE/FRAEX	- 70 % pris en charge d'un budget pouvant aller de 5 000 € TTC (Europe/Maghreb) à 8 000 € TTC - subvention de 3500 à 5600 € selon destinations	- missions / déplacements - traductions /interprétariat - enquête prospects - création documentation commerciale multilingue **Diagnostic Export, identification de cibles
ARDIE	- moins de 250 sal - CA < 50 millions d'€ (ou bilan annuel < 43 millions d'€)	- prospecter à l'étranger - se former - renforcer les moyens	- 50 % des dépenses engagées - subventions plafonnées à *2500 € TTC pour Europe/ Maghreb *4000 € TTC pour la grande exportation	- missions collectives et individuelles/conventions d'affaires/salons à l'étranger ou internationaux en France - accompagnement stagiaire - organisation événements,clubs etc - communiqués de presse (produits innovants ou haute technologie)
FRAEX	- moins de 250 sal - CA < 50 millions d'€ (ou bilan annuel < 43 millions d'€)	- prospecter à l'étranger - recruter cadre export ou VIE - s'appuyer sur un conseil spécialisé	- 50 % du budget dépensé - subventions plafonnées à *missions, salons: 3 800 € HT *conseil: de 11 500 € HT à 15 000 € HT *recrutement de 27 000 € HT à 30 000 HT	- missions de prospection et participation à des salons à l'étranger - visite de salons - conseil (dépôt de brevet internet, identification partenaires, information stratégique, homologations) - recrutement (cadre,VIE)
SIDEX	- moins de 100 sal - CA <30 millions d'€ HT)	- inviter un client étranger en France - mission pour convaincre un prospect de la qualité de la technologie de l'entreprise	- 7 500 € maximum,dans la limite de 30 % des dépenses effectives acceptées et engagées - [possibilité de 2 projets maxi par an]	- déplacements en France et dans le pays concerné - voyages internationaux et séjours - interprétariat et traduction - frais d'étude, de conseil juridique, de transport de matériel pour démonstration
COFACE/ ASSURANCE PROSPECTION	- CA <150 millions d'€ HT	- prospecter - garantir le risque de non amortissement des investissements commerciaux - soutien de trésorerie	- prime (payable pendant la période de garantie) fixée à 3 % du budget de prospection - 5 % si avance - quotité garantie : 65 % (80 % sur 5 pays-pilotes : USA-Chine-Inde-Russie-Japon)	- ensemble des frais de prospection à l'étranger (site internet, plaquette, presse locale, adaptation des produits aux normes, création filiale ou bureau commercial, VIE, stagiaire, création de service export)
COFACE/ ASSURANCE-CRÉDIT . INVESTISSEMENTS . CHANGE . CAUTIONS . CRÉDIT DE PRÉFINANCEMENT	- études en fonction des projets de chaque PME	- garantir ses investissements à l'étranger - se prémunir contre le risque de change - obtenir des cautions bancaires - obtenir plus facilement des contrats plus importants - bénéficier d'un préfinancement	- crédit : indemnisation de 85 à 95% - investissements : 90 ou 95% - change : en fonction de la devise - caution : prise en charge du risque de défaillance financière à hauteur de 70 % - préfinancement : prise en charge avec un maximum de 70 % ** primes:en fonction des différents contrats	
FASEP Garantie	- filiale étrangère détenue par une maison mère dont le CA annuel < 460 millions d'€	- favoriser l'implantation et le développement de PME à l'étranger	- taux de garantie de 50 % maximum du montant de l'intervention - commission annuelle de 1% - durée maximum : 7 ans	- couvre le risque d'origine économique (insolvabilité, cession de titres, échec du projet)
CREDIT D'IMPOT EXPORT	- moins de 250 salariés - CA < 50 millions d'€ - ou sté de profession libérale - fait générateur : recrutement d'un salarié(CDD ou CDI) ou d'un VIE	- réduire le coût des efforts de prospection consentis tout en créant et renforçant le service export	- déduction fiscale de 50% des dépenses réalisées par l'entreprise - plafonnée à 40 000 € sur 24 mois et à 80 000 € pour les groupements - le bénéfice du crédit d'impôt n'est accordé qu'une seule fois	- frais et indemnités de déplacement et d'hébergement (missions) - recherche d'informations sur les marchés et les clients - participation foires et salons à l'étranger - frais de promotion des produits - rémunération du VIE
CONTRAT EMPLOI EXPORT		- embaucher pour une mission dédiée à un projet d'exportation		- contrat de travail à durée indéterminée d'au moins 6 mois, s'inspirant du contrat de chantier
DEDUCTION FISCALE SUR LE REVENU	- salariés en charge de l'export passant plus de 120 jours par an à l'étranger au cours d'une période de 12 mois consécutifs et ayant leur domicile fiscal en France	- encourager les entreprises et leurs responsables export à intensifier leurs efforts de prospection	- exonération sur la part du salaire correspondant au temps passé à l'étranger	
OSEO/Anvar EUREKA ou PCRD		- rechercher des compétences hors de France pour innover - accompagnement et soutien financier au montage de projets collaboratifs - trouver le cadre de partenariat le mieux adapté	- aides à l'accès à EUREKA ou au PCRD: - subvention jusqu'à 50 % des dépenses retenues et limitée à 12 000 € - avance remboursable à taux 0 jusqu'à 50 % des dépenses retenues sans condition de plafond	- aide au montage de partenariat technologique via le réseau CRI - soutien des PME dans le cadre du label EUREKA - identification d'appels à projet pour le PCRD (Programme Cadre de Recherche et Développement) **consortium ou cluster
VIE (Volontaire International en Entreprise)	- l'entreprise confiée à un jeune de 18 à 28 ans une mission à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois	-être présent sur le terrain - développer le savoir-faire à l'étranger tout en participant à la formation du volontaire - optimiser le budget ressources humaines	- l'entreprise est exonérée de toutes charges sociales en France - elle prend en charge l'indemnité forfaitaire mensuelle de 1 100 à 3 000 €, les frais de gestion et de protection sociale de 110 à 360 € et de voyage	**Le VIE est basé à l'étranger mais peut aussi séjourner en France au maximum 165 jours par an - études de marchés, prospection - soutien ou renforcement des équipes locales - accompagnement de contrat, chantier, - contrôle réseau de distribution ou de fabrication»
PARTENARIAT France	- PME ayant déjà une démarche export	- mettre à la disposition des PME l'expérience de 33 groupes d'envergure mondiale	- partenariat défini en commun sur la base d'un projet précis - prestations à la carte et à coût réduit - appuis non exclusifs mais complémentaires des aides dont l'entreprise peut bénéficier par ailleurs	- appui logistique (bureaux, locaux à l'étranger) - hébergement sur stand d'un groupe - carnet d'adresses - conseils et informations sur le marché - tutorat du VIE

NB : Certaines aides ne sont pas cumulables et la plupart sont soumises à la règle «de minimis» qui plafonne à 100 000 € le montant cumulé maximum des aides qu'une entreprise peut recevoir en 3 ans.