

SE DEVELOPPER A L'INTERNATIONAL

Sommaire

Introduction

Marché mondial des produits de luxe : la Chine, relais de croissance.

| | |
|---|--------------|
| I.- Tester ses capacités à exporter avec Profilexport et Passexport..... | 2 |
| II.- S'informer sur un pays, un secteur... | 3 |
| III.- S'informer sur les aides à l'export.... | 4-5 |
| IV.- Prospector à l'international avec Exportissime..... | 6 |
| V.- Participer à une mission individuelle, collective..... | 6-7 |
| VI.-Vous devez protéger vos savoir-faire à l'international..... | 8 |
| VII.- Les procédures d'exportation.... | 8-9 |
| VIII.- Se former aux techniques du commerce international..... | 10 |
| Pour en savoir plus..... | |
| ■ Sur les acteurs de l'équipe de France de l'Export | 10-11 |

Marché mondial des produits de luxe : la Chine relais de croissance.

Le Cabinet de conseil en stratégie Bain et Compagnie a publié fin octobre 2009 son étude annuelle sur le marché mondial des produits de luxe.

Celui-ci enregistre une baisse de 8%. Mais ceci est contrebalancé par les bons résultats en Asie, où la progression est de 10 % et en Chine continentale où les ventes sont en hausse de 12 %.

L'étude prévoit le retour à la normale vers 2011, avec une croissance annuelle de 4,2%.

Sur les marchés dits mûrs, les ventes en 2009 devraient baisser de 16 % sur le continent américain, de 10 % au Japon et de 8 % en Europe par rapport à 2008.

Les marchés émergents devraient connaître la plus forte croissance des ouvertures de boutiques détenues en propre. Sur 300 ouvertures prévues au niveau mondial en 2009 : 15 % sont situées en Chine, 25 % dans les autres pays asiatiques, 30 % au Moyen-Orient, 15 % en Europe de l'Est et Asie centrale.

Les segments de clientèle dominants pour les années à venir seront les jeunes consommateurs et les femmes qui travaillent. Aussi, les réseaux de distribution et l'offre de produits seront davantage personnalisés par pays et même par ville.

Pour Louis Vuitton ou les cognacs Hennessy, par exemple, « la clientèle chinoise est devenue depuis le début de l'année la deuxième au monde », selon LVMH qui contrôle les deux marques. D'après les analystes, le numéro un mondial du luxe réaliserait en Chine continentale entre « 5 et 10 % » de son chiffre d'affaires. La Chine représente déjà 17 % du chiffre d'affaires de Vuitton qui comptera 30 boutiques d'ici la fin de l'année dans ce pays.

Le Comité Colbert, qui réunit 74 maisons de luxe françaises, ne s'y est pas trompé en lançant en octobre 2009 son premier portail destiné principalement aux jeunes Chinois et qui se veut un « voyage virtuel interactif pour découvrir la culture et le luxe français ».

AFP, 29/10/2009

Grosses fortunes en Chine

« Imperméables à la crise, les grosses fortunes de Chine ont encore prospéré cette année...Grâce surtout à l'immobilier et à la Bourse, les 1.000 plus grosses fortunes de Chine, dont le magazine Hurun vient de publier le classement, disposaient de 571 milliards de dollars en septembre - contre 439 milliards l'an dernier - soit plus que les PIB de l'Indonésie ou de la Belgique. "La richesse chinoise croît à une vitesse vertigineuse", constate Rupert Hoogewerf, fondateur de Hurun. La Chine est ainsi le deuxième pays pour le nombre de milliardaires en dollars (130) après les Etats-Unis...

En Chine, les riches ont dépassé le stade où ils étaient « m'as-tu-vu », explique Chris Chen, chargée des relations publiques. « Maintenant, ils savent utiliser leur richesse pour avoir un meilleur style de vie, dans un espace plus privé. »

AFP, 27/10/2009

© CCIP-ARIST

Directeur de la publication

Jean-Gérard BLANC, Directeur général adjoint
Appui aux entreprises et Information

Denis DESCHAMPS, Délégué à l'Innovation, à la Recherche et à l'IE

Synthèse réalisée par :

Alexandrine OHLMANN-WAUCAMPT

Chargée d'études développement international

I.- Tester ses capacités à exporter avec Profilexport et Passexport

Une démarche gratuite et confidentielle, dénommée **Profilexport** permet d'analyser la situation de votre entreprise au regard des problématiques ou thèmes liés à un prochain développement à l'international.

L'étape 1 consiste en un entretien approfondi entre vous-même et un conseiller en développement international de la CCIP pour comprendre vos enjeux et attentes.

L'étape 2 est une analyse de la situation de votre entreprise au vu de la problématique posée et des priorités dégagées. C'est aussi une identification des forces et faiblesses de votre organisation.

Lors de l'étape 3, un diagnostic vous est remis avec des préconisations ainsi qu'une méthodologie d'approche du marché ciblé.

Si votre entreprise remplit les conditions nécessaires, vous pouvez affiner et concrétiser votre projet de développement international, avec le programme Passexport :

- Une info-formation sur les fondamentaux du commerce international, à partir d'un module de 4 heures ;
- Un accompagnement personnalisé sur une durée de trois mois avec un conseiller référent au gré de vos besoins : potentiel du marché ciblé, aides et financement, réglementations et formalités, réseaux d'appui...

Pour bénéficier de ces programmes, vous pouvez contacter :

- profilexport@ccip.fr
- Tél : 0820 012 112

A l'occasion du 10ème Forum V.I.E organisé le 16 octobre par UBIFRANCE à Paris, Anne-Marie IDRAC, Secrétaire d'Etat chargée du Commerce extérieur, a annoncé le lancement de nouvelles mesures pour accroître le soutien de l'Etat aux entreprises sur les marchés extérieurs et dynamiser l'emploi des jeunes, en favorisant la croissance du Volontariat International en Entreprise (V.I.E).

Cette mesure fait du V.I.E un nouveau levier pour la formation des jeunes dans le champ international, en leur offrant l'opportunité de vivre une expérience enrichissante dans un cadre professionnel. Les entreprises, quant à elles, peuvent tester sur le terrain des collaborateurs compétents et motivés dans le cadre de leurs engagements de formation.

Pour en savoir plus

VIE Entreprises : 0 810 659 659 (prix d'un appel local)

VIE Candidats : 0 810 101 828 (prix d'un appel local)

Le V.I.E "multicartes" donne les moyens aux TPE et aux entreprises primo-exportatrices de mobiliser des ressources sur le terrain. Basés dans les bureaux d'UBIFRANCE à l'étranger, les V.I.E multicartes assureront pour ces entreprises des prestations adaptées à leurs besoins spécifiques et à leurs capacités financières.

Proposés à 50% des tarifs du catalogue public d'UBIFRANCE, ces services leur permettront d'ajuster au plus près les ressources humaines qu'elles souhaitent mobiliser sur leurs projets.

Pour en savoir plus : 0 810 817 817 (prix d'un appel local)

II.- S'informer sur un pays, un secteur...

■ **Participez aux réunions d'information, séminaires journées-pays, entretiens avec des experts pays organisés par la CCIP et le réseau des CCI de Paris-Ile-de-France**

www.ccip.fr/international-entreprise/seminaires-forums-conferences-68/rubrique-accompagne.htm
www.paris-iledeFrance.cci.fr

■ **Croisez les informations recueillies avec des publications et des services en ligne... Multipliez les sources pour vous faire gagner du temps**

- La revue Accomex

Revue bimestrielle sur l'actualité du commerce extérieur

<http://www.boutique.ccip.fr/Accomex>
 Consultez les archives <http://www.lexportateur.ccip.fr/>
Exemple : Russie - Un géant aux portes de l'Europe.

La collection Prospective et Entreprises

<http://www.boutique.ccip.fr/>
Exemple : Les prochains marchés porteurs à l'horizon 2015-2020. CPE n°4 Février 2009

Site de l'ARIST, Agence Régionale d'Information Stratégique et Technologique de Paris

www.arist.ccip.fr rubrique développement international
Exemple : Le luxe - acteurs et marchés, janvier 2009

Site de l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'étranger

<http://www.francemondexpress.fr/-informations-pays,4-.html>
Exemple : 05/2009 - Le Brésil

Ouvrages en vente à la Librairie d'UBIFRANCE

<http://www.ubifrance.fr/librairie/recherche.html>

Une revue hebdomadaire : le MOCI, Moniteur du Commerce International

www.moci.fr/
Exemple : spécial Voyages d'affaires. 80 pays où faire du commerce. N° 1847 du 23 juillet au 2 septembre 2009, 4 €

Classe Export

Le mensuel pratique du commerce extérieur
www.classe-export.com

Un guide pratique

Le Vade-mecum du Commerce international
 Edition 2009-2010
www.classe-export.com

III.- S'INFORMER SUR LES AIDES A L'EXPORT

■ SIDEX (UBIFRANCE)

Prospection et finalisation de contrats

Bénéficiaires

Les PME françaises, hors négoce. L'effectif doit être inférieur à 250 salariés et le CA HT inférieur à 50 millions d'€. Elles ne doivent pas être détenues à plus de 25% par une entreprise française ou étrangère ne répondant pas à ces critères.

Dépenses couvertes

Participation forfaitaire aux frais de séjour et de déplacement pour rencontrer à l'étranger un futur client, agent, distributeur, pour mener une mission individuelle de prospection sur un nouveau pays. La mission doit être effectuée dans les 3 mois suivant l'acceptation du dossier.

Les détails sur l'aide accordée figurent sur le site d'UBIFRANCE :

www.ubifrance.fr/prestations/aides-a-l-export/sidex.html

Procédure

Dépôt en ligne du dossier 7 jours minimum avant le départ en mission sur www.ubifrance.fr.

L'aide SIDEX est réservée aux entreprises françaises implantées en France.

Pour tout complément d'information : sidex@ubifrance.com

■ ASSURANCE - PROSPECTION (COFACE)

Elle vise à encourager les PME-PMI françaises à prospecter des marchés étrangers en les accompagnant financièrement et en les garantissant contre le risque d'échec de ces actions.

Un mécanisme simple

Pendant la période de garantie, la COFACE verse une indemnité à l'expiration de chaque exercice en tenant compte des dépenses engagées, dans la limite du budget de dépenses garanti et des recettes réalisées dans la zone de garantie pendant l'exercice considéré.

Pendant la période d'amortissement, l'assuré reverse chaque année un pourcentage des recettes réalisées dans la zone prévue au contrat. Dans tous les cas, l'assuré ne reverse jamais plus que l'indemnité versée.

Bénéficiaires

Les entreprises françaises industrielles, commerciales ou de services ou groupements d'entreprises dont le CA est inférieur ou égal à 500 millions d'€, à l'exclusion des sociétés de négoce international.

Zone garantie

Le contrat peut garantir la prospection d'un, de plusieurs ou de tous les pays étrangers (sauf embargo), sous réserve d'un examen des perspectives de débouchés.

Dépenses éligibles

Ensemble des frais engagés par l'entreprise pour sa démarche de prospection de la zone garantie, frais différents de ceux qu'elle engage dans son activité habituelle ou frais supplémentaires par rapport à ces derniers.

A quel coût ?

Une prime de 2 % du budget de prospection garanti, payable au début de chaque exercice de garantie.

Durée de garantie

4 ans maximum.

Comment l'obtenir ?

- Par internet, e-mail, fax courrier

http://www.coface.fr/dmt/rubb_asspro/ap01_intap3.htm#contact

■ Prêt pour l'export (PPE) - (UBIFRANCE)

Pour financer les dépenses liées à votre développement à l'international, OSEO en partenariat avec UBIFRANCE a créé le PPE.

Vous pouvez emprunter entre 20 000 et 80 000 €, sur 6 ans à taux fixe, avec un remboursement allégé la première année, dans la limite des fonds propres et quasi fonds propres de votre entreprise. Votre société doit être constituée depuis plus de trois ans, avec déjà ou non une activité à l'étranger.

Dépenses couvertes : études de marché, prospection, foires, salons, opération de communication, frais de recrutement et de formation, dépenses liées aux Volontaires Internationaux en Entreprise (VIE), frais de design, d'adaptation des produits aux normes étrangères, matériels spécifiques ou de démonstration, à faible valeur de revente, besoins en fonds de roulement.

Modalités du prêt : aucune garantie sur les actifs de l'entreprise ni sur le patrimoine du dirigeant. Une retenue de garantie de 5% est prévue. Elle est restituée avec intérêts après remboursement du prêt.

www.ubifrance.fr

■ Contrat de développement international - (OSEO)

Entreprises éligibles

PME créées depuis 3 ans souhaitant exporter et se développer à l'international. Elles peuvent avoir ou non une activité à l'étranger.

Dépenses couvertes

-les investissements immatériels, frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, mise aux normes, dépenses de prospection, participation aux foires et salons, recrutement de personnel commercial export, communication, frais d'échantillon, de transferts de matériels...

-les investissements à faible valeur de gage ...

-augmentation du besoin en fonds de roulement lié à un projet export...

Modalités d'intervention

-Prêt sans garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant,

-de 40 000 à 400 000 €,

-d'une durée de 6 ans, avec un allègement du remboursement la 1^{ère} année.

Ce prêt accompagne un concours bancaire qui peut être garanti à 60 % par le Fonds de Garantie International d'OSEO.

www.oseo.fr

■ Les Assurances change – (COFACE)

Les assurances change couvrent les exportateurs contre le risque de change lorsqu'ils négocient, au coup par coup, des affaires ponctuelles avec des acheteurs étrangers.

I - L'assurance change négociation est réservée aux projets pour lesquels les exportateurs sont en concurrence commerciale avérée. Le cours de change peut être figé à tout moment de la période de négociation, alors que la conclusion et l'entrée en vigueur du contrat sont encore aléatoires.

Entreprises éligibles : toutes les entreprises françaises qui remettent des offres en devises à leurs acheteurs étrangers.

II – L'assurance change contrat est réservée aux contrats ponctuels d'un montant maximum de 15 MEUR. Elle permet de figer un cours de change avant la signature du contrat commercial ou au plus tard dans les quinze jours de sa conclusion.

Entreprises éligibles

Toutes les entreprises françaises qui négocient de gré à gré et se voient parfois imposer une devise autre que l'euro dans les derniers temps de la négociation par leurs acheteurs étrangers.

http://www.coface.fr/dmt/rube_asscha/indexe.htm

IV.- PROSPECTER A L'INTERNATIONAL AVEC EXPORTISSIME

■ Bénéficiaire du programme Exportissime

La CCIP a mis en place un programme pour sécuriser votre prospection à l'international.

Exportissime vous guide pas à pas et dans la durée en fonction de votre propre stade de développement international.

Exportissime est une prestation sur devis.

1 - Vous formalisez vos idées

Un **programme de rencontres** (séminaires pays, techniques ou sectoriels, forums...) et des **entretiens individualisés** avec des experts de la zone vous aident à clarifier votre projet.

2 - Vous vérifiez l'adéquation de vos produits avec le marché visé

Votre projet est formalisé dans un **cahier des charges**. Ses éléments-clés sont validés par les relais locaux de la CCIP, selon vos ambitions et vos moyens, au travers d'un panorama sectoriel, d'un profilage prospects ou d'une étude de marché.

3 - Nous définissons, ensemble, un plan d'action progressif

Nous validons avec vous une stratégie d'approche du marché, proportionnée à votre potentiel export. La prospection de vos futurs partenaires commerciaux, technologiques ou industriels peut alors démarrer. Plusieurs options sont possibles : missions d'entreprises et conventions d'affaires, salons internationaux. L'appui commercial et logistique qui vous sont apportés avant, pendant et après chaque événement, est un vrai plus.

Pour tout complément d'information :

exportissime@ccip.fr

V.- PARTICIPER A UNE MISSION INDIVIDUELLE OU COLLECTIVE

Cela vous permet d'identifier vos futurs clients ou partenaires commerciaux, mais aussi des consultants qui vous accompagneront dans la mise en œuvre de votre projet.

Méthode

- Des entretiens, en France, avec un conseiller de la CCIP et des experts (Missions économiques, Chambres françaises de commerce et d'industrie à l'étranger, consultants spécialisés) de la zone qui vous intéresse pour valider l'intérêt ou non d'un déplacement.
- Les éléments-clés et les objectifs sont formalisés dans un cahier des charges : nature des produits ou services proposés, clients et références, profil des partenaires recherchés...
- Un programme de rendez-vous personnalisés permet d'optimiser le temps de présence sur zone. Un dossier de mission individuel est remis à chaque participant.

Un appui logistique

- L'organisation pratique du voyage et du séjour sur place : vols, hébergements, interprètes, transferts, déplacements...
- La présence d'un conseiller CCIP tout au long de la mission.

Un suivi après la mission

L'organisation de missions individuelles à la carte est possible tout au long de l'année.

Contacts :

Zone Europe : diacieurope@ccip.fr

Zone Amériques : diaciameriques@ccip.fr

Zone Afrique : diaciafrique@ccip.fr

Zone Asie : diaciasie@ccip.fr

Zone Maghreb, Proche et Moyen Orient : diacimaghreb@ccip.fr

FILIERE LUXE - MODE - DESIGN

PROGRAMMATION INTERNATIONALE DE LA CCIP EN 2010

■ **Mission luxe, mode, design aux USA (Miami)**

8-10 Novembre 2010

A l'occasion de la French Week (3e édition)

Exposition, programme de RV BtoB, visite de sites, cocktail de networking...

Réunions de préparation et de suivi avant et après la mission

Contact CCIP : Fahima Sadaoui-Ramos, usa@ccip.fr

Partenaire : Beacon Council

■ **Semaine française au Liban (Beyrouth)**

17-21 mars 2010

Une exposition organisée en 3 espaces thématiques :

- L'art de vivre à la française

- L'univers des services

- Industries et technologies

Contact: Jonathan Barros-Lima, jlima@ccip.fr

Partenaires : Service économique régional de l'Ambassade de France, Chambre de commerce franco-libanaise, Chambre De commerce, d'industrie et d'agriculture de Beyrouth et du Mont-Liban.

■ **Mission Pays du Golfe (Bahreïn, EAU, Arabie Saoudite, Qatar)**

Fin novembre 2010

Mission plurisectorielle avec volet luxe.

Programme de rendez-vous BtoB, présentation marché, cocktail de networking, visites de sites...

Contact : Zoubir Rabia, diacimaghrebpmo@ccip.fr

Partenaires : Mission Economique, CCIFE

■ **Mission design en Corée (Séoul)**

Octobre 2010

Séoul, capitale mondiale du design en 2010

- Un espace d'exposition

- Des rendez-vous BtoB

- Une présentation marché

- Des conférences sur la création française

- Des cocktails de networking

Contact : Valérie Six,

design-mode.international@ccip.fr

Partenaires : Chambre de commerce française en Corée (FKCCI), UBIFRANCE, APCI

La CCIP vous accompagne :

■ **Exposition «art de vivre à la française» (décoration intérieure, art de la table, maison intelligente, ameublement) à Moscou, 6-9 octobre 2010**

Contact : diacieurop@ccip.fr

■ **Salon Playtime (univers de l'enfant, du junior et de la future maman) à Tokyo du 23 au 25 février 2010**

Contact : japoncoree@ccip.fr

La CCIP a sélectionné pour vous :

■ Rencontre acheteurs en Italie le 26 avril 2010 pour les accessoires de mode, les arts de la table, la bijouterie, la maroquinerie, l'habillement, la lingerie, le textile

■ Salon 100% design à Londres du 23 au 26 septembre 2010

■ Salon Index (décoration intérieure, ameublement) à Dubaï au mois de novembre

■ Mission/exposition des métiers d'art français à New-York en juin 2010

VI.- VOUS DEVEZ PROTEGER VOS SAVOIR-FAIRE A L'INTERNATIONAL

Pour vos projets à l'international, veillez à sécuriser votre développement en assurant une bonne protection de votre patrimoine immatériel.

Vous pouvez ainsi faire le point sur des aspects essentiels de la protection de vos droits de propriété industrielle grâce au **pré-diagnostic de l'INPI** qui vous est proposé **gratuitement par l'ARIST Paris**.

Vous pouvez également solliciter l'ARIST Paris pour des analyses concurrentielles et synthèses économiques portant sur les marchés où vous souhaitez vous implanter.

Pour plus d'information sur :

■ La protection des inventions par brevets à l'international

Présentation ARIST/INPI <http://www.arist.ccip.fr/rendez-vous/compte-rendu.htm>

■ Le dépôt d'une marque : vous voulez éviter que votre marque ne soit contrefaite, vous voulez vous protéger des risques de procès pour contrefaçon ou préjudice commercial

<http://www.arist.ccip.fr/prestations/surveillance-marque.htm>

www.arist.ccip.fr

VII.- LES PROCEDURES D'EXPORTATION

>Procédures d'exportation temporaire

Pour télécharger :

- le carnet ATA - mode d'emploi
- les modèles des procédures d'exportation
- les tarifs 2009 des procédures d'exportation

<http://www.ccip.fr/international-entreprise/exportation-temporaire-35/rubrique-procedures.htm>

A noter :

Le Département des facilitations du commerce extérieur (DFCE) de la CCIP vous aide dans vos procédures export. Il assure la délivrance des formalités à l'exportation, vise et légalise vos documents commerciaux.

Service en ligne : www.webataonline.com

Il établit votre carnet ATA sous 48 heures. Le forfait de base inclut la rédaction du carnet et la fourniture des imprimés douaniers nécessaires.

Point d'accueil : 2 rue Adolphe-Jullien Paris 1^{er}

Tél. : 0820 012 112 (0,12 €/min)

- Les imprimés douaniers peuvent être retirés auprès du Point Accueil ou commandés sur [la boutique en ligne](http://www.boutique.ccip.fr/) : <http://www.boutique.ccip.fr/>

Service en ligne : www.webataonline.com

Il établit votre carnet ATA sous 48 heures. Le forfait de base inclut la rédaction du carnet et la fourniture des imprimés douaniers nécessaires.

Point d'accueil : 2 rue Adolphe-Jullien Paris 1^{er}

Tél. : 0820 012 112 (0,12 €/min)

- Les imprimés douaniers peuvent être retirés auprès du Point Accueil ou commandés sur [la boutique en ligne](http://www.boutique.ccip.fr/) : <http://www.boutique.ccip.fr/>

> Procédures d'exportation définitive

- Le certificat d'origine communautaire garantit l'origine de vos marchandises
- Liste des pays nécessitant la présentation du certificat d'origine

Commander votre certificat d'origine communautaire

Le Département des facilitations du commerce extérieur (DFCE) de la CCIP assure la délivrance des formalités à l'exportation, vise et légalise vos documents commerciaux.

Service en ligne : www.formalites-export.com

Il vous permet de gérer électroniquement :

- La saisie de vos Certificats d'Origine (WebCOR)
- La création de vos modèles de Certificats d'Origine
- L'envoi de documents joints pour "visa de conformité" (WebDOC)
- Le suivi de l'état de validation de votre dossier
- La gestion de votre compte de paiement mensuel
- Le paiement en ligne
- L'historique de vos demandes
- L'envoi automatique d'un Certificat d'Origine électroniquement signé pour votre banque ou assureur.

Point d'accueil : 2 rue Adolphe-Jullien Paris 1^{er} Tél. : 0820 012 112 (0,12 €/min).

Les imprimés douaniers peuvent être retirés auprès du Point Accueil ou commandés sur [la boutique en ligne](http://www.boutique.ccip.fr/) : <http://www.boutique.ccip.fr/>

> S'informer sur la réglementation pour exporter et investir

<http://www.lexportateur.ccip.fr/> fiche **Chine** (spécimen gratuit)

- Exporter : les formalités administratives, les inspections et contrôles de conformité, les exigences de traitement des emballages pour exporter dans 180 pays ;
- Investir : les principales conditions et formalités pour s'internationaliser (formes d'implantation, procédures et formalités d'agrément, droit d'importation et réglementations, garanties à l'investissement et arbitrage).
- S'informer : l'actualité du commerce international dans son environnement économique, juridique et fiscal, une analyse des marchés, les réglementations liées à l'activité exportatrice ;

lexportateur.com : un service disponible sur abonnement, un message d'alerte à chaque nouvelle mise à jour, une assistance en ligne pour toutes vos questions.

VIII.- SE FORMER AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Vous souhaitez obtenir des réponses concrètes à vos besoins de formations sur les techniques de l'exportation, la logistique, la douane, les formalités, les techniques de paiement...

Le **département Formalités internationales de la Direction des actions et de la coopération internationales (DIACI) de la CCIP** organise régulièrement des stages pratiques de courte durée, dispensés par des professionnels. Des formations clé en main peuvent également être organisées.

Pour connaître le calendrier, le programme détaillé et le tarif de nos sessions de formations, cliquez directement sur : <http://www.formint.ccip.fr/formint/form.htm>

POUR EN SAVOIR PLUS...

Sur les acteurs de l'équipe de France de l'Export

■ **UBIFRANCE**, Agence française pour le développement international des entreprises, avec ses bureaux en région et dans le monde, est un établissement public industriel et commercial placé sous la tutelle du Ministre de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi, du Secrétaire d'Etat chargé du Commerce extérieur et de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique (DGTPE).

UBIFRANCE est dotée d'un réseau en France et à l'étranger :

- **6 Directions interrégionales** détectent et orientent les entreprises à fort potentiel export en partenariat avec les CCI.
- **39 Missions économiques intégrées** dans 28 pays. Celles-ci facilitent la découverte des marchés étrangers et détectent les possibilités d'implantation offertes aux entreprises. A l'horizon 2010, elles seront 64, dans 44 pays, soit 1200 collaborateurs accompagnant des PME à l'export.

La mission d'UBIFRANCE et de son réseau est d'accompagner les entreprises françaises à l'export, depuis le diagnostic export complet fait à l'échelon régional jusqu'à l'exécution des projets sur les marchés étrangers.

Récemment, UBIFRANCE et son réseau se sont réorganisés pour **offrir aux entreprises un interlocuteur unique et spécialiste d'un secteur** :

- Nouvelles technologies-Innovation-Services,
- Mode-Habitat- Santé,
- Agroalimentaire,
- Infrastructures-Transport –Industrie.

Pour une action ponctuelle à l'étranger ou sur le long terme, une gamme de produits d'accompagnement est proposée autour de 3 familles de produits :

- le conseil
- l'approche d'un marché
- la communication sur les produits de l'entreprise.

Faciliter le financement des projets à l'export

Une dotation budgétaire de l'Etat en augmentation permet d'offrir aux PME :

- des prestations bénéficiant de subventions (pour participer par exemple à des salons)
- labellisation, label France. Elle permet, grâce à l'effet de levier des subventions versées à chaque entreprise, d'accompagner un plus grand nombre d'entreprises françaises à l'international pour participer à des actions collectives de promotion répondant à des critères de qualité et d'intérêt économique.
- l'aide financière SIDEX s'adresse aux PME françaises (hors négoce) et vise à soutenir un projet à vocation export.

Des ressources humaines pour l'international

Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E) : présence commerciale et/ou technique sur un marché étranger assurée par un jeune diplômé.

Pour relayer cette offre sur toute la France, UBIFRANCE s'appuie sur un réseau de partenaires :

- régionaux : 22 conventions signées avec les Chambres Régionales de Commerce et d'Industrie (CRCI),
- nationaux : Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services, OSEO et COFACE pour soutenir les PME innovantes,
- internationaux : grâce aux accords avec les CCI françaises à l'étranger.

Dans le secteur du Luxe

- Des événements transversaux en France ou à l'étranger (2 prévus en 2010 : Afrique du Sud et Inde).

Interlocutrice : Frédérique Nachtwey

Chef de projet Luxe-Filière Cuir
Département Mode Habitat Santé
Tél : 01 40 73 30 11

■ OSEO

Une mission d'intérêt général : **soutenir l'innovation et la croissance des PME, financer et accompagner ces PME**, moteur de la croissance et de création d'activités, **en appui des politiques nationales et régionales**. Par un accès unique sur l'ensemble du territoire et la mutualisation des ressources, OSEO assure une plus grande continuité, avec le secteur privé, dans la chaîne du financement des projets des entrepreneurs. Cette action concerne les phases cruciales d'évolution des entreprises (création/reprise, innovation, croissance, développement international). Pour mener à bien cette mission, OSEO exerce trois métiers complémentaires, savoir-faire historique des sociétés qui ont permis la création du groupe :

Le **soutien à l'innovation** - avec [OSEO innovation](#)

La **garantie des financements** bancaires et des interventions en fonds propres - avec [OSEO garantie](#)

Le **financement des investissements et du cycle d'exploitation**, en partenariat avec les établissements bancaires - avec [OSEO financement](#).

www.oseo.fr

■ COFACE

L'assureur français COFACE (filiale de Natixis) accompagne les entreprises françaises à travers quatre métiers complémentaires de la gestion du poste client : affacturage, assurance-crédit, notation et information d'entreprise et gestion de créances. Elle gère aussi des garanties publiques pour le compte de l'Etat.

www.coface.fr

- **L'UCCIFE** regroupe 114 CCI françaises à l'étranger qui ont pour vocation d'animer les communautés d'affaires franco-étrangères et d'apporter leur soutien local aux entreprises françaises.

www.uccife.org

- **L'Organisation des Opérateurs Spécialisés du Commerce International (OSCI)** rassemble les acteurs du pôle privé (sociétés d'accompagnement à l'international).

www.tradexperts.fr