

**DISPOSITIFS D'AIDES A  
L'INTERNATIONAL SOUTENUS PAR :**



### PRIM'EXPORT

**OBJECTIF :** Favoriser l'internationalisation des très petites entreprises et des filières d'excellence de la Région des Pays de la Loire

#### BENEFICIAIRES

- Entreprise dont le site de production est implanté dans la région des Pays de la Loire et emploi de 1 à 250 salariés ou emploi plus de 250 salariés sous réserve que le siège social soit également situé en Pays de la Loire, et dont l'activité industrielle ou l'activité de services qualifiés à la production industrielle relève de l'une des filières suivantes : automobile, aéronautique, nautisme, constructions navales, monde de l'enfant, plasturgie composites, mécanique métallurgie, textile et habillement, électronique et informatique, énergie et environnement, génie civil, santé, bois et ameublement, métiers d'art et décoration d'intérieur, végétal spécialisé : commercialisation des secteurs de l'horticulture ornementale, de la viticulture et du maraîchage, agroalimentaire, cheval : activités de production directement liées au cheval et au cavalier, commercialisation de chevaux.
- L'activité de production est caractérisée par la fabrication de biens et des services à la production ou par le dépôt et la détention en propre d'un brevet, dessin ou modèle déposé à l'INPI, l'OHMI ou l'OEB.
- Les entreprises qui ont une activité commerciale mais qui justifient d'un lien capitalistique avec une entreprise régionale de production.
- Quelle que soit leur filière, entreprise dont l'activité industrielle ou l'activité de services qualifiés à la production industrielle et au secteur du BTP qui présente un effectif de 1 à 20 salariés sur leur dernière liasse fiscale,
- Être constitué sous forme sociétaire, être en capacité de produire une liasse fiscale à la date de la demande, justifier de fonds propres positifs et d'au moins 1 salarié sur la dernière liasse fiscale, être à jour des obligations fiscales, sociales, environnementales et sanitaires, respecter la charte de conditionnalité des aides aux entreprises et respect de la règle de minimis (maximum 500 000 € d'aides publiques sur 2 ans).
- Les comptes courants d'associés constituent des quasi-fonds propres et sont assimilables aux fonds propres dès lors que les associés ou actionnaires produisent un blocage de ces fonds sur le compte de l'entreprise, à concurrence du déficit en fonds propres et jusqu'à rétablissement du niveau des fonds propres.

#### DEPENSES ELIGIBLES

- Participation à un salon ou une mini exposition à l'étranger sur un pavillon organisé par UBIFRANCE, ou par un organisateur labellisé par UBIFRANCE ou par la SOPEXA, ou par une fédération professionnelle. La participation à des salons hors pavillon France sera également soutenue si elle concerne des sociétés de 1 à 20 salariés et s'il n'y a pas de pavillon français organisé sur la manifestation.
- Réalisation d'études de marché et prestation de conseil pour aborder un nouveau marché, se traduisant par un programme de rendez-vous à l'étranger préparé par les services du réseau des Missions Economiques et UBIFRANCE, de l'UCCIFE ou d'un cabinet de conseil privé.

#### CALCUL DE LA SUBVENTION

- Mission de prospection commerciale ou mini-exposition réalisée à l'étranger\* : la totalité du devis d'un prestataire extérieur plafonné à 550 € HT par jour d'intervention et dans la limite de 8 jours, soit un montant maximal de 4 400 € HT.
- Participation à un salon\* : la totalité du devis dans la limite d'une superficie de 15 m<sup>2</sup> et de 6 000 € HT.  
\*donnant lieu au déplacement à l'étranger d'un salarié ou d'un associé de l'entreprise.
- Une prime forfaitaire de participation aux frais de déplacement et d'hébergement de 1 000 € HT pour les pays suivants : Brésil, Canada, Chine, Emirats Arabes Unis, Etats-Unis, Inde, Mexique, et Russie, dans le cadre d'une mission ou la participation à un salon sauf si les frais sont déjà subventionnés par l'Etat (au titre du SIDEX ou de la procédure de labellisation UBIFRANCE), ou par tout autre organisme.

Les participations aux opérations du programme régional de promotion des filières à l'international seront systématiquement privilégiées à l'accès au dispositif Prim'Export. **Aide limitée à 2 projets par an (année civile)**

#### Dispositions particulières relatives aux actions collectives du programme régional

Le dispositif Prim'Export peut être sollicité par les entreprises régionales dans le cadre des actions collectives inscrites au programme régional de promotion des filières à l'international.

**Les règles sont identiques, mais la liste des bénéficiaires est élargie et des dépenses complémentaires peuvent être prises en charge :**

#### ➤ Bénéficiaires

- Professionnels des Métiers d'Art ayant un autre statut que Registre du Commerce ou Registre des Métiers, dûment labellisés par la Mission Pays de la Loire Métiers d'art (les critères liés à la production d'une liasse fiscale, d'un salarié et de fonds propres positifs ne sont pas applicables dans ce cas particulier). Pour les professionnels également Ateliers d'art de France, aide complémentaire possible.
- Groupements d'entreprises sous forme sociétaire, G.I.E. ou association assujettie à la TVA

#### ➤ Dépenses

- Financement des prestations fournies par les opérateurs régionaux pour les missions, mini-expositions ou les participations à des salons inscrites au programme régional et pour lesquelles il n'a pas été possible de s'associer à une démarche mise en oeuvre par un opérateur national

**L'entreprise pourra également bénéficier d'une prestation personnalisée, pour toutes les actions du programme qui feront l'objet d'une aide de la Région, d'un montant maximum de 1100 € (identification et achat de la prestation par l'opérateur régional).**

**- Exemples de prestations :** étude de marché, veille réglementaire, traduction, interprétariat, communiqué de presse personnalisé, support de présentation multilingue, sélection et suivi de contacts ciblés, formation technique/interculturelle...

**Le nombre de prises en charge par Prim'Export n'est pas limité** pour les participations aux actions collectives inscrites au programme régional ; ces nouvelles possibilités de financement s'ajoutent aux deux prises en charge annuelles déjà possibles dans le cadre des démarches strictement individuelles.

#### DEPOT DE LA DEMANDE :

Région Pays de la Loire – Direction de l'Action Economique - Hôtel de la Région - 44966 NANTES CEDEX 9  
[cecile.trompeter@paysdelaloire.fr](mailto:cecile.trompeter@paysdelaloire.fr) / [www.primexport.paysdelaloire.fr](http://www.primexport.paysdelaloire.fr) (Dépôt du dossier en ligne)  
Tél : 02 28 20 56 08

**Les dépenses et factures associées devront impérativement être postérieures à la date de dépôt du dossier complet, mentionnée dans l'accusé de réception de la Région.**

## SIDEX - Soutien Individualisé aux Démarches à l'EXport

**OBJECTIF :** Permettre aux PME et TPE de finaliser un projet de développement international.

### BENEFICIAIRES

- Entreprises françaises dont le CA global n'excède pas 50 millions d'€ HT et dont l'effectif est inférieur à 250 salariés,
- Entreprise non détenue à plus de 25 % par une entreprise ne répondant pas à ces critères,
- Tous secteurs d'activité sauf négoce,
- Etre en mesure de présenter le Kbis de la société ou bien bénéficiaire du label « Entreprises du Patrimoine Vivant ».

### DEPENSES ELIGIBLES

- **Finaliser** un contrat à vocation export et dont les retombées commerciales sont identifiées : rencontrer à l'étranger un futur client, agent, distributeur (il ne doit exister aucun lien contractuel préalable avec l'entreprise étrangère rencontrée durant les 36 mois précédant la mission) et **prospector** de nouveaux marchés.

**Ne sont pas éligibles :** les missions s'inscrivant dans le cadre d'une participation collective, les missions bénéficiant déjà d'une aide INNOVEX, les missions visant à créer une filiale commerciale, les missions se déroulant dans un pays où se trouve une filiale de l'entreprise demandeuse.

### PAYS

- **Pays « Grand Large » :** Australie, Chine (y compris Hong Kong), Taiwan, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Thaïlande, Vietnam, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Chili, Etats-Unis, Mexique, Afrique du Sud, Angola, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Kazakhstan, Russie, Ukraine.
- **Pays « Europe-Méditerranée » :** UE 27 (sauf France), Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie.

### TAUX DE PRISE EN CHARGE

L'aide SIDEX est forfaitisée en fonction de la zone ciblée.

Le soutien est accordé aux personnes salariées de l'entreprise et réalisant la mission.

Le nombre maximum de SIDEX autorisés par entreprise est limité à **2 par an**.

Zone de mission	Nombre SIDEX autorisés *	Nombre de personnes prises en charge	Forfait unique
« Grand Large »	2 SIDEX / an sur des pays différents	1 personne	800 €
« Euro-Med »			400 €

- Respect de la règle de minimis (maximum 500 000 € d'aides publiques sur 2 ans).
- En amont de son déplacement, l'entreprise s'engage à contacter la mission Economique compétente afin de lui présenter son projet et d'étudier la manière d'optimiser au mieux sa visite. A l'exception du Maroc, où il convient de contacter la Chambre Française de Commerce et d'Industrie locale.

### DEPOT DE LA DEMANDE

L'entreprise dépose sa demande en ligne sur [www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr) au plus tard **14 jours avant son départ** en mission à l'étranger.

A l'issue de la mission, et **dans un délai de 30 jours**, l'entreprise doit envoyer son dossier de demande de remboursement **complet**.

Délégué Régional Pays de la Loire UBIFRANCE : **Thomas PENGUILLY** – Tél : 02 40 44 62 49 – [thomas.pengUILly@ubifrance.fr](mailto:thomas.pengUILly@ubifrance.fr)

## INNOVEX

**OBJECTIF :** Permettre aux PME et TPE innovantes de finaliser un projet de développement international.

### BENEFICIAIRES

- Les PME françaises membres d'un pôle de compétitivité labellisé par le Comité interministériel d'aménagement et de compétitivité des territoires (CIACT),
- Entreprises françaises dont le CA global n'excède pas 50 millions d'€ HT et dont l'effectif est inférieur à 250 salariés,
- Entreprise non détenue à plus de 25 % par une entreprise ne répondant pas à ces critères,
- Etre en mesure de présenter le Kbis de la société.

### DEPENSES ELIGIBLES

- **Finaliser** un contrat à vocation export et dont les retombées commerciales sont identifiées : rencontrer à l'étranger un futur client, agent, distributeur (il ne doit exister aucun lien contractuel préalable avec l'entreprise étrangère rencontrée durant les 36 mois précédant la mission) et **prospector** de nouveaux marchés.

**Ne sont pas éligibles :** les missions s'inscrivant dans le cadre d'une participation collective, les missions bénéficiant déjà d'une aide SIDEX, les missions visant à créer une filiale commerciale, les missions se déroulant dans un pays où se trouve une filiale de l'entreprise demandeuse.

### PAYS

- **Pays « Grand Large » :** Australie, Chine (y compris Hong Kong), Taiwan, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Thaïlande, Vietnam, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Chili, Etats-Unis, Mexique, Afrique du Sud, Angola, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Kazakhstan, Russie, Ukraine.
- **Pays « Europe-Méditerranée » :** UE 27 (sauf France), Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie.

### TAUX DE PRISE EN CHARGE

L'aide INNOVEX est forfaitisée en fonction de la zone ciblée.

Le soutien est accordé aux personnes salariées de l'entreprise et réalisant la mission.

Le nombre maximum de INNOVEX autorisé par entreprise est limité à **1 par an (en sus de 2 SIDEX)**.

Zone de mission	Nombre d'INNOVEX autorisé	Nombre de personnes prises en charge	Forfait unique
« Grand Large »	1 par an	1 personne	1 300 €
« Euro-Med »			600 €

- Respect de la règle de minimis (maximum 500 000 € d'aides publiques sur 2 ans).
- En amont de son déplacement, l'entreprise s'engage à contacter la mission Economique compétente afin de lui présenter son projet et d'étudier la manière d'optimiser au mieux sa visite. A l'exception du Maroc, où il convient de contacter la Chambre Française de Commerce et d'Industrie locale.

### DEPOT DE LA DEMANDE

L'entreprise dépose sa demande en ligne sur [www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr) au plus tard **14 jours avant son départ** en mission à l'étranger.

A l'issue de la mission, et **dans un délai de 30 jours**, l'entreprise doit envoyer son dossier de demande de remboursement **complet**.

Délégué Régional Pays de la Loire UBIFRANCE : **Thomas PENGUILLY** – Tél : 02 40 44 62 49 – [thomas.pengUILly@ubifrance.fr](mailto:thomas.pengUILly@ubifrance.fr)

## VIE - Volontariat International en Entreprise

**OBJECTIF :** Confier à un jeune, jusqu'à 28 ans, une mission professionnelle (commerciale ou technique) à l'étranger.

### BENEFICIAIRES

- Toute entreprise française ayant un projet de développement export,
- Avoir un agrément, délivré par UBIFRANCE. Agrément valable 5 ans.

### DEPENSES

- Le statut public du VIE exonère l'entreprise de toutes charges sociales en France,
- L'entreprise prend en charge :
  - L'indemnité du volontaire, variable selon les pays, de 1 100 € à 3 000 € par mois, (Financement Région possible)
  - Les frais mensuels de gestion et de protection sociale,
  - Les frais de voyage international et de transport de bagages aller-retour,
  - Les dépenses opérationnelles liées à la nature de la mission confiée au VIE : frais de fonctionnement du bureau, frais de déplacement...
- Le budget d'un VIE est intégrable dans une assurance prospection COFACE ou dans le crédit d'impôt prospection commerciale.

### DUREE DE LA MISSION

- Modulable de 6 à 24 mois, renouvelable 1 fois dans cette limite.

### FONCTIONNEMENT

- Gestion administrative et juridique du VIE déléguée à UBIFRANCE ou CCI International (aspects contractuels, rémunération et protection sociale),
- Pour les formalités de visa et de permis de travail, UBIFRANCE conseille les entreprises sur les démarches à entreprendre, en fonction des spécificités de chaque pays,
- L'entreprise est exonérée de tout lien contractuel direct (le contrat est passé entre UBIFRANCE ou CCI International et le jeune volontaire). Bénéficiaire d'un statut public, le volontaire est placé sous tutelle de l'Ambassade de France dans son pays d'affectation et dispose d'une protection sociale très complète,
- Le VIE peut passer jusqu'à 165 jours en France par année de mission,
- Aide à la recherche et au recrutement de candidat, par UBIFRANCE et CCI International,
- Possibilité de portage par des grands groupes, lorsque l'entreprise n'a pas de structure d'accueil sur place,
- Formule temps partagé, en partageant les services du VIE et son coût avec d'autres entreprises, d'une même filière professionnelle ou d'une même région.

### FINANCEMENT

Sous réserve d'éligibilité (cf. critères PRIM'EXPORT), prise en charge à hauteur de 100% de l'indemnité mensuelle du VIE Commercial (VIE Technique exclu) par la Région des Pays de la Loire pour une durée de 12 mois.

Respect de la règle de minimis (maximum 500 000 € d'aides publiques sur 2 ans).

### DEPOT DE LA DEMANDE

- CRCI – CCI International Pays de la Loire – 16 quai Ernest Renaud – BP 70515 – 44105 NANTES CEDEX 04  
Tél : 02 40 44 63 41 / Fax : 02 40 44 63 20 / E.mail : cciinternational@paysdelaloire.cci.fr
  - Région des Pays de la Loire - Direction de l'Action Economique - Hôtel de la Région - 44966 NANTES CEDEX 9  
Tél : 02 28 20 56 08 / Fax : 02 28 20 50 28 / E.mail : cecile.trompeter@paysdelaloire.fr
- Délégué Régional Pays de la Loire UBIFRANCE : **Thomas PENGUILLY** – Tél : 02 40 44 62 49 – thomas.pengUILly@ubifrance.fr

## CREDIT D'IMPOT PROSPECTION COMMERCIALE

Article 244 quater H (inséré par Loi n°2004-1484 du 30 déc. 04 art. 23 I finances pour 2005 JO du 31 déc. 04  
Loi de finances rectificative 2005 inséré par Loi n°2005-1720 du 30 déc.05 art.52 et art.53 JO du 31 d éc.05)

**OBJECTIF :** Permettre aux PME de développer leurs exportations

### BENEFICIAIRES

- Petites et moyennes entreprises employant moins de 250 salariés,
- Avoir soit un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'€ au cours de chaque période d'imposition ou exercice clos pendant la période considérée, soit un total de bilan inférieur à 43 millions d'€,
- Le capital des sociétés doit être entièrement libéré et être détenu de manière continue, pour 75 % au moins, par des personnes physiques ou par une société répondant aux mêmes conditions,
- Pour les sociétés membres d'un groupe au sens de l'article 223 A, le chiffre d'affaires et l'effectif à prendre en compte s'entendent respectivement de la somme des chiffres d'affaires et de la somme des effectifs de chacune des sociétés membres de ce groupe. La condition tenant à la composition du capital doit être remplie par la société mère du groupe.

### DEPENSES ELIGIBLES

Les dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt sont, à condition qu'elles soient déductibles du résultat imposable :

- Les frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale,
- Les dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients,
- Les dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions,
- Les dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise,
- Les dépenses exposées pendant les vingt-quatre mois qui suivent le recrutement de la personne ou la signature de la convention prévue à l'article L.122-7 du code du service national,
- Les dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international.

### CONDITIONS D'OCTROI

- L'obtention du crédit d'impôt est subordonnée au recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou au recours à un volontaire international en entreprise (VIE) affecté à la même mission dans les conditions prévues par les articles L.122-1 et suivants du code du service national,
- Le crédit d'impôt, calculé au titre de chaque période d'imposition ou exercice clos au cours desquels les dépenses éligibles ont été exposées, est égal à 50% de ces dépenses. Les subventions publiques reçues par les entreprises à raison des dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt sont déduites des bases de calcul de ce crédit.
- Le crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une fois par l'entreprise. Il est plafonné à 40 000 € par entreprise, 80 000 € pour les associations (article 206) ou groupements (article 239 quater).

**NOTA :** l'instruction du 18 avril 2005 fixe les conditions d'application de ces dispositions, et notamment les obligations déclaratives incombant aux entreprises concernées. Ces dispositions s'appliquent aux dépenses exposées à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005 pour les dépenses en dehors de l'Espace économique européen et à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006 pour tous les pays.

### CONTACT

Votre centre des impôts ou votre expert comptable. Possibilité de rescrit fiscal.  
MINEFI (Tél : 01 44 87 19 05)

## ASSURANCE PROSPECTION COFACE

### OBJECTIF

Alléger la charge financière, se prémunir contre le risque d'échec commercial.

### BENEFICIAIRES

- Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le CA global n'excède pas 500 millions d'€

### DEPENSES ELIGIBLES

- Tous pays étrangers (la garantie peut couvrir un ou plusieurs pays étrangers),
- Tous les frais de prospection : les dépenses garanties sont constituées de l'ensemble des frais spécifiques engagés pour prospecter la zone géographique choisie (exemple : manifestation commerciale, déplacements, recrutement, frais de conseils juridiques, création d'un site internet, étude de marché...).

### CALCUL DE L'ASSURANCE

Quotité garantie	CA < 300 M€	300 M€ < CA < 400 M€	400 M€ < CA < 500 M€
Droit commun	65 %	45 %	25 %
Entreprises innovantes ou ayant déjà bénéficié d'une assurance prospection réussie au cours des 3 dernières années	80 %	60 %	40 %

**Définition des entreprises innovantes :** les entreprises ayant le statut de jeune entreprise innovante, ayant obtenu une aide OSEO-Innovation, appartenant aux pôles de compétitivité mondiaux et à vocation mondiale, ayant enregistré un brevet au cours des 3 dernières années, bénéficiant du crédit d'impôt recherche ou labellisées FCPI.

L'indemnité est versée une fois par an durant la période de garantie, au prorata du CA engrangé.

Les recettes générées par la démarche de prospection sont prises en compte, à hauteur d'un taux « amortissement » : **7% sur les ventes de produits – 14% sur les prestations de service – 30% sur les autres sommes** (ex : royalties, redevances...)

Le montant des versements ne peut excéder le montant des indemnités perçues par l'entreprise. Les indemnités non amorties à l'issue de la période d'amortissement restent acquises à l'entreprise.

### COUT

- La prime est de 2% du budget de prospection garanti,
- En cas de mise en place d'une avance sur indemnité, elle est majorée de 2%

### DEPOT DE LA DEMANDE

L'entreprise dépose une demande de garantie en ligne - [www.coface.fr](http://www.coface.fr)

Le dossier est instruit dans un délai de 48h, si la demande est inférieure à 50 000 € et la durée de garantie est de 1 à 3 ans.

COFACE - 3 rue Mickael Faraday – BP 90332 - 44803 SAINT-HERBLAIN

Tél : 02 40 73 18 08 / Fax : 02 51 84 04 04

## LE PRET POUR L'EXPORT

### OBJECTIF

Favoriser les investissements de développement de l'activité export.

### BENEFICIAIRES

- PME engageant un programme d'investissements devant concourir au développement de l'entreprise à l'international,
- Créée depuis plus de trois ans et en bonne santé financière.

### DEPENSES FINANCEES

- Etudes de marché, prospection, foires, salons, opérations de communication,
- Frais de recrutement et de formation,
- Dépenses liées aux Volontaires Internationaux en Entreprise,
- 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

### MODALITES D'INTERVENTION

Prêt :

- de 20 000 à 80 000 euros, plafonné au montant des fonds propres de l'entreprise,
- aucune garantie sur les actifs de l'entreprise ni sur le patrimoine du dirigeant,
- une retenue de garantie de 5% restituée après remboursement complet du crédit augmentée des intérêts qu'elle a produit,
- taux fixe (6,84%), sur 6 ans, avec un différé d'un an et un amortissement linéaire du capital en 20 trimestres.

En partenariat avec UBIFRANCE

- UBIFRANCE valide la démarche export du projet

- OSEO traite le dossier en priorité

### DEPOT DE LA DEMANDE

OSEO

- Direction Pays de la Loire (départements : 44 ; 49 ; 85) – 63, Quai Magellan – BP 42304 – 44023 Nantes Cedex 1 - Tél : 02 51 72 94 00 – Fax : 02 40 47 73 36
- Délégation Sarthe-Mayenne (départements : 72 ; 53) – Bureaux de l'Etoile – 7, avenue François Mitterrand – 72014 Le Mans Cedex 2 – Tél : 02 43 39 26 03 – Fax : 02 43 87 43 93

Délégué Régional Pays de la Loire UBIFRANCE : **Thomas PENGUILLY** – Tél : 02 40 44 62 49 – [thomas.penguilly@ubifrance.fr](mailto:thomas.penguilly@ubifrance.fr)

## APPEL A PROJET DYNAMIQUES DE FILIERES

### OBJECTIF

Encourager et accompagner les dynamiques partenariales et la constitution de réseaux sur des thématiques correspondant aux filières industrielles importantes en Pays de la Loire.

### BENEFICIAIRES

Groupe d'entreprises s'inscrivant dans une même dynamique de filières.

Le dossier pourra être porté par toute personne morale de droit public ou privé exerçant une activité en région des pays de la Loire.

Les entreprises peuvent se regrouper en association ou GIE.

### SOUTIEN

Sur 3 axes

- Le soutien à la structuration : veille, formation, séminaire, etc....  
Les actions envisagées devront permettre l'amélioration de la performance des entreprises.
- Les projets de R&D sous réserve de la démonstration de l'impact régional et de la valorisation des résultats devront stimuler les projets d'innovation et, le développement technologique dans les entreprises en les aidant à concevoir, améliorer ou développer des produits, des procédés et/ou des équipements nouveaux.
- **Les actions orientées « marchés »** avec une dominante souhaitée sur **les actions internationales**.  
Les démarches collectives seront encouragées dès lors qu'une problématique commune aura été identifiée par plusieurs entreprises d'une même filière. Elles pourront concerner, par exemple, la réalisation d'une analyse stratégique, l'organisation d'un meilleur accès à l'information sur les marchés extérieurs, un programme d'actions à l'international, la mise en place d'une politique de partenariat pour le développement de produits complémentaires, l'élaboration d'une stratégie marketing...  
Pour être éligibles, les projets devront associer des PME/PMI de la région et s'adosser à une stratégie de développement structurée.

### MODALITES DE SOUTIEN FINANCIER

Les projets sont en premier lieu légitimés par l'intérêt et l'adhésion des industriels. C'est pourquoi il est demandé que la participation directe des industriels au financement des programmes d'actions représente au moins 50% de leur coût.

### DEPOT DE LA DEMANDE

Le dossier de candidature est téléchargeable sur le site de la Région Pays de la Loire : [www.paysdelaloire.fr](http://www.paysdelaloire.fr)

L'équipe CCI International apporte son appui au montage et au suivi des projets

Tél : 02 40 44 63 41 / E.mail : [cciinternational@paysdelaloire.cci.fr](mailto:cciinternational@paysdelaloire.cci.fr) / [www.international.paysdelaloire.fr](http://www.international.paysdelaloire.fr)

## OBJECTIF PERFORMANCE

### OBJECTIF

Renforcer la compétitivité des PME-PMI régionales en accompagnant, individuellement et dans la durée, leurs projets de développement significatifs, et plus particulièrement leurs investissements immatériels.

### BENEFICIAIRES

- PME (définition communautaire) implantée en Pays de la Loire,
- Avoir une activité industrielle, de services techniques à l'industrie ou agro-alimentaire (hors « annexe I »),
- Etre constitué sous forme sociétaire et avoir un an d'âge minimum,
- Etre engagée dans une démarche collective de développement (DINAMIC Entreprises, pôles de compétitivité, actions collectives filières ou thématiques soutenues par la Région et/ou l'Etat),
- Etre dans une situation financière saine et à jour de ses obligations fiscales, sociales, environnementales et sanitaires,
- Respecter la charte de conditionnalité des aides aux entreprises.

### DEPENSES ELIGIBLES

- Recours à des prestations externes de conseils et d'études,
- Recrutement de cadres,
- Investissements matériels.

### CALCUL DE LA SUBVENTION

- L'aide est égale à 50 % des dépenses éligibles hors taxes et plafonnée sur 3 ans à 60 000 € dont 30 000 € maximum par thème de prestation pour le recours à des prestations externes de conseils et d'études,
- L'aide est égale à 50 % des coûts salariaux de la 1<sup>ère</sup> année plafonnée à 60 000 € dont 30 000 € maximum par cadre,
- L'aide est égale à 10 % (pour les entreprises de plus de 50 salariés) ou à 20 % (pour celles de moins de 50) des dépenses éligibles hors taxes et plafonnée à 15 K€ pour le matériel.

### MODALITES

Afin d'adapter le plan d'actions au rythme du développement de l'entreprise, la programmation des investissements se fait en deux phases sur 3 ans. Chacune des deux phases fait l'objet d'une demande de l'entreprise et d'une décision du Conseil Régional.

### DEPOT DE LA DEMANDE

Région Pays de la Loire – Direction de l'Action Economique - Hôtel de la Région - 44966 NANTES CEDEX 9

Tél : 02 28 20 56 02 ou 31 / Fax : 02 28 20 50 31 / E.mail : [ppi@paysdelaloire.fr](mailto:ppi@paysdelaloire.fr) / [www.paysdelaloire.fr](http://www.paysdelaloire.fr)

**Le dossier doit être envoyé avant l'engagement du programme qui fait l'objet de la demande d'aide, en deux exemplaires. Demander un n° d'enregistrement à la Région par téléphone avant le dépôt du dossier.**

## FASEP – GARANTIE

### OBJECTIF

Soutenir l'implantation commerciale et le développement commercial de PME françaises à l'étranger par la garantie des investissements contre le risque économique.

### BENEFICIAIRES

- Filiales étrangères majoritairement détenues par des PME à capitaux français ou communautaires réalisant un CA inférieur à 460 millions d'€,
- Bénéficiaires : sociétés-mères finançant l'apport en fonds propres des filiales,
- Tous secteurs d'activité.

### DEPENSES ELIGIBLES

- Le FASEP-Garantie intervient en garantie :
  - D'apport en fonds propres de la maison-mère française à sa filiale étrangère,
  - Prise de participation dans des sociétés étrangères.

### PAYS

- Sont éligibles les projets pour lesquels les filiales étrangères sont situées dans tous les pays hors Communauté Européenne (CE) et Suisse.

### CALCUL DE LA SUBVENTION

- Quotité garantie : 50% maximum du montant de l'investissement éligible,
- Coût : Taux de prime annuel : 0,5% du montant garanti,
- Indemnisation : dans les 2 mois suivant la réception des éléments justifiant la mise en jeu de la garantie, OSEO verse, à titre d'avance, 50% de l'indemnité estimée par le bénéficiaire. Le versement du solde intervient au plus tard dans les 3 ans.

### DUREE

- La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

### DEPOT DE LA DEMANDE

- OSEO – Direction Pays de la Loire (départements : 44 ; 49 ; 85) – 63, Quai Magellan – BP 42304 – 44023 Nantes Cedex 1 – Tél : 02 51 72 94 00 – Fax : 02 40 47 73 36  
Délégation Sarthe-Mayenne (départements : 72 ; 53) – Bureaux de l'Etoile – 7, avenue François Mitterrand – 72014 Le Mans Cedex 2 - Tél : 02 43 39 26 03 – Fax : 02 43 87 43 93
- COFACE – 3 rue Mickael Faraday – BP 90332 – 44104 Nantes Cedex 4 – Tél : 02 40 73 18 08 – Fax : 02 51 84 04 04 - [www.coface.fr](http://www.coface.fr)

## INVESTISSEMENTS DES FILIALES A L'ETRANGER : GARANTIE ET FINANCEMENT

### OBJECTIF

Faciliter le financement de la création ou de l'acquisition d'une filiale à l'étranger et les filiales implantées à l'étranger qui souhaitent réaliser un investissement de développement.

### BENEFICIAIRES

- Entreprises françaises qui déclare soit un CA inférieur à 50 millions d'€, soit un bilan n'excédant pas 43 millions d'€ et dont l'effectif est inférieur à 250 salariés,

### DEPENSES FINANCEES

- Tous les investissements matériels et immatériels, réalisés directement ou par apports de la société mère, y compris achat de titres d'une société étrangère.

### MODALITES D'INTERVENTION

Les investissements peuvent être financés soit par une banque française, soit par la banque locale ; dans ce dernier cas, la banque locale demande en général la caution de la banque française. OSEO garantit à hauteur de 60% la banque française qui finance les investissements ou contre-garantit la banque locale. OSEO peut également participer au financement de l'apport de la société mère via notamment un Contrat de Développement International.

### DEPOT DE LA DEMANDE

- OSEO – Direction Pays de la Loire (départements : 44 ; 49 ; 85) – 63, Quai Magellan – BP 42304 – 44023 Nantes Cedex 1 – Tél : 02 51 72 94 00 – Fax : 02 40 47 73 36  
Délégation Sarthe-Mayenne (départements : 72 ; 53) – Bureaux de l'Etoile – 7, avenue François Mitterrand – 72014 Le Mans Cedex 2 - Tél : 02 43 39 26 03 – Fax : 02 43 87 43 93
- votre banque

# CONTRAT DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

## OBJECTIF

Financer les investissements de développement de l'activité à l'exportation ou d'implantation à l'étranger.

## BENEFICIAIRES

- PME constituées en société, créées depuis plus de 3 ans, souhaitant se développer à l'export ou à l'international,
- Les entreprises peuvent déjà avoir une activité à l'étranger, ou y accéder pour la première fois.

## DEPENSES FINANCEES

- Les investissements immatériels liés à la démarche d'exportation ; frais d'adaptation des produits et services, coûts de mise aux normes, de prospection, participation aux foires et salons, recrutement et formation, dépenses de communication, frais d'échantillonnage, de transferts de matériels...
- La création d'une filiale à l'étranger,
- Les investissements à faible valeur de gage : matériels spécifiques, moules, matériels informatiques...
- L'augmentation du besoin en fonds de roulement liée à l'exportation.

## MODALITES D'INTERVENTION

Prêt :

- sans garantie sur les actifs de l'entreprise ni caution personnelle du dirigeant,
- de 40 000 à 400 000 euros, plafonné au montant des fonds propres de l'entreprise,
- d'une durée de 6 ans avec un allègement du remboursement la première année. Il accompagne un concours bancaire qui peut être garanti à 60% par OSEO (Fonds de Garantie International)

## DEPOT DE LA DEMANDE

OSEO

- Direction Pays de la Loire (départements : 44 ; 49 ; 85) – 63, Quai Magellan – BP 42304 – 44023 Nantes Cedex 1 - Tél : 02 51 72 94 00 – Fax : 02 40 47 73 36
- Délégation Sarthe-Mayenne (départements : 72 ; 53) – Bureaux de l'Etoile – 7, avenue François Mitterrand – 72014 Le Mans Cedex 2 – Tél : 02 43 39 26 03 – Fax : 02 43 87 43 93

## VOS CONTACTS A CCI INTERNATIONAL PAYS DE LA LOIRE

### ✓ Conseil Individuel en Développement International

**CCI de Maine et Loire / Angers**  
Lucie ROLLAND, Marion CLOSIER  
Tél : 02 41 20 54 50

**CCI de Maine et Loire / Cholet - Saumur**  
Cyril ROCH, Tél : 02 41 49 57 24

**CCI du Mans et de la Sarthe**  
Francis LANDIER, Tél : 02 43 21 00 12

**CCI de la Mayenne**  
Martine GASDEBLAY, Tél : 02 43 49 50 26

**CCI de Nantes St-Nazaire**  
Florence CROSSAY, Annick ABILY  
Tél : 02 40 44 63 69  
Jean-Bernard MANCEAU, Claire VENARD  
Tél : 02 40 17 21 19

**CCI de la Vendée**  
Fernando DELGADO, Tél : 02 51 45 32 15

### ✓ Conseil en Internationalisation

Patrick PAGE, Tél : 02 40 44 61 63

### ✓ Missions et Salons Internationaux

Sophie BUREL / Martine DANIEL / Eliane LECLERCQ  
Tél : 02 40 44 62 65

### ✓ Réseau Entreprise Europe



- Programmes européens et conventions d'affaires  
Jean-Paul MOULIN, Tél : 02 40 44 63 02

- Informations européennes et internationales  
Michelle GAUDELAS, Marie MER  
Tél : 02 40 44 63 02

### ✓ Direction CCI International

Armelle REBUFFET, Tél : 02 40 44 63 41



### CCI International Pays de la Loire

Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie - Centre des Salorges  
16 quai Ernest Renaud - BP 70515 - 44105 Nantes Cedex 4

Tél : 02 40 44 63 41 - Fax : 02 40 44 63 20  
cciinternational@paysdelaloire.cci.fr

[www.international.paysdelaloire.cci.fr](http://www.international.paysdelaloire.cci.fr)