



RESSOURCES **Comment décrocher des aides publiques à l'exportation**

Démarrer sur un marché étranger coûte cher et ne génère aucun retour sur investissement à court terme. Les aides publiques à l'exportation constituent une bonne solution pour faciliter cet amorçage. Elles sont plus diverses que jamais.

Initier une démarche export représente un investissement lourd pour une PME et comporte des risques, pas étonnant que les banques soient frileuses pour financer ce genre d'opération », pointe Thomas Gross, directeur associé de Sogedev, un cabinet de conseil spécialisé dans la chasse aux financements publics. Vers qui se tourner alors pour payer les billets d'avion, frais de prospection, voire les embauches indispensables au succès de l'opération ? Quatre pistes sont à privilégier : Oséo, Ubifrance, la Coface et, de manière beaucoup plus ciblée, certains fonds régionaux. Sur ce dernier point, l'Île-de-France et la région Rhône-Alpes sont en pointe.

L'offre est bien pourvue. A tel point qu'il n'est pas toujours facile de s'y retrouver. « A quand un numéro vert regroupant tous ces dispositifs ? » s'interroge Christine Le Tennier, fondatrice de la PME innovante Algues de Bretagne, qui a décroché un prêt pour l'export auprès d'Oséo. Une bonne piste consiste à aller voir du côté des crédits d'impôt. Grâce au crédit pour dépenses de prospection commerciale, on peut déduire 50 % de l'investissement réalisé, à condition de recruter une personne dédiée (salarié ou VIE). Seul hic : ce crédit n'est valable qu'une fois durant la vie de l'entreprise - il faut donc l'activer au moment opportun - et, avant d'en bénéficier, il faut commencer par avancer les



Des solutions existent pour se garantir contre le risque d'échec commercial.

fonds. Ce qui nécessite une bonne trésorerie. Pour préserver celle-ci, mieux vaut se rabattre sur les dispositifs de prêts.

Frais de mission remboursés

Le PPE ou prêt pour l'export, distribué par Oséo, en fait partie. « En cours d'évolution, il répond bien aux besoins des entreprises qui entament des démarches de prospection », note Benoît Visseyrias, directeur des opérations du cabinet Crofthawk, spécialisé dans le conseil et l'accompagnement à la recherche de financements publics. D'autres dispositifs méritent qu'on s'y intéresse, notamment la subvention Sidex, gérée par Ubifrance, qui permet de prendre en charge les frais de mission d'un salarié, à hauteur de 800 euros, deux fois par an. « Cette

aide était plus généreuse l'année dernière, mais, comme elle ne présente pas de complexité particulière, il serait dommage de s'en priver », soupèse Thomas Gross.

Si l'on envisage des dépenses plus conséquentes - adaptation de produits aux standards locaux, création d'une filiale sur place -, on aura tout intérêt à solliciter un contrat de développement international auprès d'Oséo. « Ce prêt sans garantie, remboursable sur une durée de six ans, avec une franchise la première année, peut grimper jusqu'à 300.000 euros », précise Alain Renck, directeur international de cet organisme. Attention toutefois : il devra être couplé à un prêt bancaire. « Pas sûr que le banquier suive, si le demandeur est une petite PME », souligne justement Thomas Gross.

Des critères d'éligibilité précis
Autre dispositif avantageux, l'assurance-prospection Coface. Elle permet de se garantir contre le risque d'échec commercial lors d'une démarche export à l'étranger. Un vrai filet de sécurité ! Si l'entreprise n'atteint pas ses objectifs, l'assurance comble le trou. Tout cela en contrepartie d'une prime annuelle, comprise entre 2 % et 4 % du montant des dépenses engagées. De quoi partir serein à l'international, sans risquer l'avenir de l'entreprise.

S'il existe des aides pour tous les besoins ou presque, il ne faut pas s'imaginer qu'elles soient distribuées comme des petits pains. « Chaque dispositif est conditionné à des critères d'éligibilité précis, rappelle Benoît Visseyrias. Pour décrocher un financement, il faut absolument y répondre. » Ce n'est toutefois pas suffisant : il faut aussi présenter un bilan solide, faire de la croissance, si possible prévoir d'embaucher et bien ficeler son dossier. « Un argumentaire convaincant se doit d'être clair, réaliste et chiffré », insiste Benoît Visseyrias. Le prix à payer pour espérer conquérir de nouveaux marchés.

THIBAUT BERTRAND

EN SAVOIR PLUS

Les contacts utiles
www.oseo.fr
www.ubifrance.fr
www.coface.fr



PRÊT POUR L'EXPORT, MODE D'EMPLOI

Ce prêt, diffusé par Oséo, permet de prendre en charge les dépenses que les banques rechignent à financer : étude de marché, frais de prospection, salaire d'un VIE... Son plafond devrait prochainement être augmenté. Vous souhaitez engager une démarche export ? Vous avez besoin d'argent pour financer vos dépenses de prospection ? Le prêt pour l'export est fait pour vous. Distribué par Oséo,

il s'adresse aux entreprises de plus de trois ans, bénéficiaires et en croissance. Sa vocation est de financer l'ensemble des dépenses liées à une démarche export : foires, Salons, actions marketing, communication, recrutement, formation, etc. « Son montant est de 20.000 à 80.000 euros, dans la limite des fonds propres de l'entreprise, précise Alain Renck, d'Oséo, mais il devrait passer à 150.000 euros en avril, le plafond actuel étant souvent trop juste. »

Il est aussi question de l'ouvrir, cette année, aux sociétés de moins de trois ans, pour ne pas pénaliser les jeunes entreprises de croissance. Pour le solliciter, il faut remplir un formulaire sur le site d'Oséo. Certaines informations, qui ne sont pas explicitement demandées, permettent de marquer des points. « Il est intéressant de joindre une analyse de la concurrence, un organigramme de la société, ou de préciser que l'on va affecter un collaborateur à la mission », souligne Marianne Dailloux, responsable projets export au cabinet Crofthawk. Attention, en revanche, à ne pas noyer le propos sous des considérations techniques : « L'intérêt principal de l'examineur de la demande est de bien comprendre le projet de l'entreprise et sa pertinence », complète-t-elle. La partie la plus chronophage du travail est de monter le dossier. « Une information précise permet d'éviter les demandes complémentaires, qui allongent le délai d'instruction. » Si tout se passe bien, la réponse est donnée sous quinze jours et les fonds débloqués dans la semaine. L'année dernière, 190 prêts PPE ont été accordés, pour 250 demandes enregistrées. T. B.