



PRIM'EXPORT

DISPOSITIF REGION PAYS DE LA LOIRE

OBJECTIF : Participer à un salon ou une mission de prospection commerciale à l'étranger, structurer son développement international

BENEFICIAIRES

- TPE/PME ayant un effectif de moins de 250 personnes et ayant soit un CA n'excédant pas 50 M€ soit un bilan n'excédant pas 43 M€, ne pas appartenir à un groupe ne remplissant pas ces conditions.
- 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, ferroviaire, monde de l'enfant, plasturgie composites, mécanique métallurgie, mode et matériaux souples, électronique et informatique, énergie et environnement, génie civil, santé et biotechnologie, bois (agenciers, deuxième transformation, ameublement), 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), industries culturelles et créatives (spectacle vivant, patrimoine/métiers d'art, arts visuels / cinéma et audiovisuel, livre et lecture, design, sport).
- 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 soit d'un brevet, d'un dessin ou modèle, d'une enveloppe Soleau déposé à l'INPI, l'OHMI ou l'OEB.
- Etre constitué sous forme sociétaire ou sous forme d'EIRL, 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 la règle de minimis (maximum 200 000 € d'aides publiques sur 3 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
- Les demandes des entreprises dites « jeunes pousses » (moins d'un an d'exercice ou moins d'un salarié) seront soumises au regard de certains critères à l'avis consultatif de comité export
- En fonction des enjeux économiques pour le territoire régional, les entreprises qui relèvent du secteur primaire (filiales agriculture, pêche et aquaculture) pourront également être soutenues, sous réserve de validation du comité export se réunissant mensuellement.

DEPENSES ELIGIBLES

- **Pour les salons :**
 - Le devis détaillé correspondant à la livraison par Business France, par un organisateur labellisé par Business France ou par une fédération professionnelle, d'un stand clé en main à l'occasion d'un salon professionnel dans la limite de 15m2.
 - A titre dérogatoire, les participations à des salons hors pavillon France ou à des salons internationaux en France pourront être également soutenues, sous réserve de validation du comité export se réunissant mensuellement.
- **Pour les missions de prospection à caractère commercial :**
 - Les dépenses éligibles sont le devis détaillé de Business France, du réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger ou d'un cabinet conseil privé (hors entité appartenant au réseau commercial de l'entreprise, distributeur, agent, commissionnaire).
 - L'entreprise peut être représentée pendant la mission à l'étranger par son gérant, un associé, un salarié ou le prestataire organisateur de la mission, qui se déplace alors pour le compte de l'entreprise à l'étranger.

Les prestations de conseils réalisées par un prestataire extérieur et mises en œuvre au titre de la participation à une opération commerciale salon/mission (réalisation d'une étude de marché, d'un test sur offre, identification de prospects, organisation d'un programme de rendez-vous à l'étranger, accompagnement et interprétariat lors des rendez-vous B2B, suivi des contacts pris) sont éligibles à Prim'Export.

- **Pour les prestations de conseil en stratégie internationale ou en structuration interne de l'entreprise pour son développement international**, les dépenses éligibles sont le devis détaillé de Business France, du réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger ou d'un cabinet conseil privé (hors entité appartenant au réseau commercial de l'entreprise, distributeur, agent, commissionnaire). Le devis doit proposer une présentation détaillée de l'offre de service.

Les services de conseil ne doivent pas constituer une activité permanente ou périodique et doivent être sans rapport avec les dépenses de fonctionnement normales ou usuelles de l'entreprise.

Les dépenses de type hébergement, restauration, vol péage, frais d'inscription, etc...ne sont pas éligibles.

CALCUL DE LA SUBVENTION

Aide de 50% des dépenses éligibles limitée à 3 actions par an (année civile) et pour un plafond maximum de dépenses de 20 000 € HT (subvention limitée à 10 000 € HT / an).

Aide également limitée à 3 attributions sur 3 éditions d'une même opération.

DEPOT DE LA DEMANDE :

Dépôt du dossier en ligne sur le site de la Région – www.paysdelaloire.fr
Tél : 02 28 20 61 64 – beatrice.mouden@paysdelaloire.fr

Dossier à déposer 1 mois avant la réalisation de l'opération.

Délai de un an à compter de la notification de l'aide pour réaliser l'opération.

Délai de 6 mois après la réalisation de l'opération pour transmettre les pièces justificatives.

INIT'EXPORT

DISPOSITIF REGION PAYS DE LA LOIRE MIS EN ŒUVRE EN COLLABORATION AVEC CCI , CRA ET CRMA

OBJECTIF

Se doter des outils de communication et marketing indispensables au développement international

BENEFICIAIRES

- Cf. PRIM'EXPORT
- Quelle que soit sa filière, TPE dont l'activité de production industrielle ou de services qualifiés à la production industrielle, dès lors qu'elles présentent un effectif de 1 à 20 salariés sur leur dernière liasse fiscale,
- Les entreprises qui ont une activité commerciale mais qui justifient d'un lien capitalistique avec une entreprise régionale de production sont éligibles.

DEPENSES FINANCEES

- **Etudes / Informations marché** : recherche d'informations sur les marchés, étude personnalisée sur la base des codes douanes des produits de l'entreprise portant sur les flux import/export, prestation de conseil en vue d'adapter les produits aux normes à l'importation en vigueur sur le marché étranger ciblé, appui juridique et fiscal, prestation d'enquête financière, service d'appels d'offres et projets internationaux, prestation de relevé de linéaire en magasin.
- **Prospection** : test sur l'offre et prestation de recherche de prospects, sélection de contacts sur-mesure,
- **Communication** : outils de communication en langue étrangère / conception et impression d'étiquettes et emballages en langue étrangère / conception et référencement de site Internet multilingue / action de communication dédiée en langue étrangère, animation – dégustation de produits sur stand.
- **Traduction / interprétariat** : prestation de traduction / prestation d'interprétariat.

Les dépenses ci-dessus constituent l'assiette de calcul de l'aide, dès lors qu'elles sont en lien avec une démarche export et contractées auprès des bureaux de Business France, du réseau des CCIFE ou d'un cabinet de conseil privé (hors entité appartenant au réseau commercial de l'entreprise, distributeur, agent, commissionnaire).

CALCUL DE LA SUBVENTION

Aide de 50% des dépenses éligibles hors taxes attribuée en une fois au maximum par année civile, dans la limite de 2 000 € HT de subvention (plafond des dépenses 4 000 € HT).

Aide limitée à 3 demandes maximum.

DEPOT DE LA DEMANDE (avant toute exécution des dépenses)

[Dépôt du dossier en ligne sur le site de la Région](#)

Tél : 02 28 20 56 21 – sylvie.geffroy@paysdelaloire.fr – www.paysdelaloire.fr

Après validation par la Chambre consulaire dont le demandeur est ressortissant.

Délai de 12 mois à compter de la notification pour réaliser l'opération et transmettre les pièces justificatives.

GROUPEMENT EXPORT

DISPOSITIF REGION PAYS DE LA LOIRE

OBJECTIF

Conquérir collectivement un marché étranger

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 doivent prévoir de s'associer au sein d'un groupement juridiquement constitué.

SOUTIEN

Cible : actions orientées « marché international »

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 de prospection, 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

• CCI Pays de la Loire – 16 quai Ernest Renaud – CS 70515 – 44105 NANTES CEDEX 04

Tél : 02 40 44 63 41

• Région Pays de la Loire - Direction des Affaires internationales – 1, rue de la Loire - 44966 NANTES CEDEX 9

Tél : 02 28 20 64 72 / E.mail : deborah.boue@paysdelaloire.fr

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, et avoir un agrément, délivré par Business France.

DEPENSES

➤ Le statut public du V.I.E exonère l'entreprise de toutes charges sociales en France.

➤ L'entreprise prend en charge :

- L'indemnité du volontaire, variable selon les pays, de 1 300 € à 3 400 € par mois, moyenne environ 2 000 € 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 V.I.E : frais de fonctionnement du bureau, frais de déplacement...

➤ Le budget d'un V.I.E est intégrable dans une Assurance Prospection bpifrance, dans le Prêt de Développement Export bpifrance.

➤ Les sommes correspondant aux indemnités versées aux V.I.E placés auprès d'une filiale ou d'une succursale située à l'étranger peuvent être déduites du résultat de l'entreprise française, dans la limite du montant légal applicable à ces indemnités.

DUREE DE LA MISSION

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

FONCTIONNEMENT

➤ Gestion administrative et juridique du V.I.E déléguée à Business France et CCI Pays de la Loire (aspects contractuels, rémunération et protection sociale),

➤ Pour les formalités de visa et de permis de travail, Business France 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 Business France et CCI Pays de la Loire pour 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 complète pour lui et ses ayants droits éventuels,

➤ Le V.I.E peut passer jusqu'à 165 jours en France par année de mission,

➤ Aide à la recherche et au recrutement de candidat, par Business France et CCI Pays de la Loire,

➤ Possibilité de portage selon les pays par des grands groupes, une autre PME, une CCIFE lorsque l'entreprise n'a pas de structure d'accueil sur place,

FINANCEMENT VIA V.I.E PAYS DE LA LOIRE

Sous réserve d'éligibilité (mêmes bénéficiaires que pour le dispositif Prim'Export mais dispositif ouvert aux ETI de moins de 1000 salariés et ayant un bilan total n'excédant pas 2Mds € ou un CA < 1,5 Mds €) **prise en charge à hauteur de 100% de l'indemnité mensuelle** du V.I.E Commercial (V.I.E Technique exclu) par la Région Pays de la Loire pour une durée de 12 mois.

DEPOT DE LA DEMANDE

• CCI Pays de la Loire – 16 quai Ernest Renaud – CS 70515 – 44105 NANTES CEDEX 04

Tél : 02 40 44 61 96 / E.mail : sonia.larboulette@paysdelaloire.cci.fr

• Région Pays de la Loire - Direction des Affaires internationales – 1, rue de la Loire - 44966 NANTES CEDEX 9

Tél : 02 28 20 64 72 / E.mail : deborah.boue@paysdelaloire.fr

Coordinatrice Team France Export : Florence CROSSAY – 02 40 44 63 69 – florence.crossay@nantesstnazaire.cci.fr

OBJECTIF : Renforcer le développement export des entreprises en accompagnant la mise en place d'un salarié export

BENEFICIAIRES

➤ Entreprises implantées dans la région Pays de la Loire répondant à la définition communautaire de la PME, constituées sous forme sociétaire et être en situation financière saine et à jour de ses obligations fiscales, sociales, environnementales et sanitaires.

Secteurs éligibles : agro-alimentaire - automobile – aéronautique – bâtiment et travaux publics – bois – cheval – design – éco construction – électronique – énergie EMR – énergie environnement – ferroviaire – industrie culturelle et créative – informatique et numérique – machinisme agricole – mécanique et matériaux – métiers d'art – mode et matériaux souples – nautique - navale – plasturgie – robotique et machine spéciale – santé et biotechnologie – végétal spécialisé – viticulture.

DEPENSES FINANCEES

Le projet présenté doit être lié à la mise en place d'une démarche structurée à l'export.

Le recrutement porte sur un emploi plein temps dédié au lancement d'un nouveau produit ou d'un produit existant sur un nouveau marché à l'international, en CDI, basé en Pays de la Loire.

Le recrutement doit correspondre à la création d'une fonction nouvelle dont la fiche de poste et les missions sont destinées à la démarche internationale de l'entreprise.

CALCUL DE LA SUBVENTION

Le taux d'aide est de 50% de la rémunération annuelle brute, dans la limite d'un plafond de 20 000 € par an.

L'aide est limité à 12 mois et à un recrutement par entreprise.

Financement conditionné par un accompagnement du projet par un conseiller International CCI dans une logique de parcours à l'export.

Versement de 50% à la signature de la convention et sur présentation de la déclaration définitive d'embauche du salarié, le solde sur présentation d'un état récapitulatif des salaires bruts versés.

DEPOT DE LA DEMANDE durant la période d'essai du salarié dans une durée plafonnée à 4 mois.

• CCI Pays de la Loire – 16 quai Ernest Renaud – CS 70515 – 44105 NANTES CEDEX 04

Tél : 02 40 44 61 96 / E.mail : sonia.larboulette@paysdelaloire.cci.fr

• Région Pays de la Loire - Direction des Affaires internationales – 1, rue de la Loire - 44966 NANTES CEDEX 9

Tél : 02 28 20 64 72 / E.mail : deborah.boue@paysdelaloire.fr

PAYS DE LA LOIRE CONSEIL

DISPOSITIF REGION PAYS DE LA LOIRE

OBJECTIF

Identifier et sélectionner des marchés cibles pour le lancement d'un nouveau produit ou d'un produit existant sur un nouveau marché

BENEFICIAIRES

➤ Entreprises implantées dans la région Pays de la Loire répondant à la définition communautaire de la PME, constituées sous forme sociétaire et être en situation financière saine et à jour de ses obligations fiscales, sociales, environnementales et sanitaires.

Secteurs éligibles : industrie – industries agro-alimentaires – artisanat - technologies innovantes – services qualifiés à la production industrielle – coopératives d'utilisation de matériel agricole – BTP – entreprises et acteurs du secteur touristique – Entreprises de l'économie sociale et solidaire exerçant une activité marchande – commerce pour les démarches de certification, d'appropriation des usages du numérique à forte valeur ajoutée, de levée de fonds en financement participatif, de RSE – Autres services les démarches d'appropriation des usages du numérique à forte valeur ajoutée et de RSE – entreprises horticoles (codes NAF119Z et 130Z).

DEPENSES FINANCEES

Prestations de conseil sur le thème du développement à l'international réalisées par un consultant externe,

- *l'analyse stratégique, notamment le positionnement produit/marché, la structuration interne, l'intelligence économique, les études de faisabilité économique, le design...*,

D'autres thématiques hors international sont éligibles (voir détail sur le site de la Région).

CALCUL DE LA SUBVENTION

L'intensité d'aide maximale n'excède pas 50% du montant HT des coûts admissibles, ces derniers devant au minimum atteindre 3 000 € HT ; l'aide elle-même est plafonnée à 15 000 €.

Le cumul des aides « Pays de la Loire Conseil » attribuées à une même entreprise ou un même groupe d'entreprises ne peut dépasser un montant de 30 000 € sur une période de 3 années civiles.

DEPOT DE LA DEMANDE

Dépôt du dossier en ligne sur le site de la Région – www.paysdelaloire.fr

Direction des Affaires internationales

Déborah BOUE – Tél : 02 28 20 64 72 – deborah.boue@paysdelaloire.fr

CONSEIL EXPORT

DISPOSITIF REGION PAYS DE LA LOIRE

OBJECTIF

Permettre aux entreprises de faire un diagnostic de leur capacité à exporter et de formaliser un plan d'action export adapté à la stratégie et aux moyens de l'entreprise

BENEFICIAIRES

➤ Entreprises implantées dans la région Pays de la Loire répondant à la définition communautaire de la PME, constituées sous forme sociétaire et être en situation financière saine et à jour de ses obligations fiscales, sociales, environnementales et sanitaires et ayant un projet export mais qui ne disposent pas encore d'une vision stratégique et/ou d'une démarche structurée pour le mettre en œuvre.

Secteurs éligibles : agroalimentaire - automobile – aéronautique – bâtiment et travaux publics – bois – cheval – design – éco construction – électronique – énergie EMR – énergie environnement – ferroviaire – industrie culturelle et créative – informatique et numérique – machinisme agricole – mécanique et matériaux – métiers d'art – mode et matériaux souples – nautique - navale – plasturgie – robotique et machine spéciale – santé et biotechnologie – végétal spécialisé – viticulture.

POUR QUELS PROJETS

En fonction des besoins de l'entreprise, l'appui portera sur : l'analyse du projet export de l'entreprise, l'analyse des besoins d'information à l'international, des premières recherches d'informations, la définition des actions prioritaires, l'aide à la validation du choix du ou des marchés cibles, une recommandation des moyens à mobiliser, l'identification des leviers financiers et dispositifs pertinents et l'appui à la constitution des dossiers de demandes d'aide(s), l'accompagnement au recrutement d'un salarié export dans le cadre du nouveau dispositif régional Emploi Export Pays de la Loire.

PRESTATION

Accompagnement de 2 jours réalisé par un Conseiller International.

CONTACT

Auprès de votre conseiller International – Team France Export / CCI Pays de la Loire

44 / 02 40 44 63 69 - **49** / 02 41 20 49 56 - **53** / 02 43 49 50 26 - **72** / 02 43 21 00 12 - **85** / 02 51 45 32 15

RENSEIGNEMENT ECONOMIQUE

DISPOSITIF REGION PAYS DE LA LOIRE MISE EN ŒUVRE EN COLLABORATION AVEC
LA CELLULE DE RENSEIGNEMENT ECONOMIQUE ADIT PAYS DE LA LOIRE

OBJECTIF

Bénéficier d'informations ciblées et d'études stratégiques utiles à son développement export

BENEFICIAIRES

- PME de moins de 250 personnes et un CA n'excédant pas 50 M€, ne pas appartenir à un groupe ne remplissant pas ces conditions
- Respect du plafond de *minimis* (maximum 200 000 € d'aides publiques sur 3 derniers exercices fiscaux)
- Secteur d'activités éligibles : tous

MISSIONS ELIGIBLES :

- **Recherche de données marché** : volumes, coutumes, donneurs d'ordres, circuits de distribution, tarifs
- **Identification de prospects** : qualifiés, pointus, spécialisés ou difficilement atteignables
- **Panorama d'entreprises** : concurrents, fournisseurs, investisseurs, partenaires industriels ou R&D
- **Étude ciblée sur une entreprise** : activités, données financières, management, réputation, technologies, clients, fournisseurs, partenariats, tarifs, questions spécifiques adaptées au besoin
- **Recherche de données techniques** : ciblage et consultation d'experts et laboratoires, innovations, débouchés et procédés industriels
- **Recherche de données réglementaires** hors UE (si UE se renseigner auprès de EEN)

MONTANT DE LA SUBVENTION

- 1ère mission prise en charge à 90 % par le Conseil régional des Pays de la Loire et l'Union européenne (FEDER - Fonds européen de développement régional), **participation de 354 € ou 457 €**.
- Fonctionnement très opérationnel et direct, pas de dossier de demande de subvention à réaliser.

Le dispositif peut également vous appuyer hors export, contacter votre CCI ou l'ADIT Pays de la Loire.

CONTACT

Auprès de votre conseiller International – Team France Export / CCI Pays de la Loire

44 / 02 40 44 63 69 - 49 / 02 41 20 49 56 - 53 / 02 43 49 50 26 - 72 / 02 43 21 00 12 - 85 / 02 51 45 32 15

ou de l'ADIT Pays de la Loire

Yann MEROUR – Tél : 02 40 89 37 31 - ym@adit.fr
7 rue du Général de Bollardière – 44202 NANTES

EEN REGLEMENTATION

AVEC ENTREPRISE EUROPE NETWORK

OBJECTIF :

- Intégrer les normes et la réglementation dès la phase de conception d'un nouveau produit
- Connaître l'environnement normatif et réglementaire de vos produits avant d'approcher un nouveau marché européen
- Eviter des non-conformités et des rappels coûteux de produits

BENEFICIAIRES

- PME immatriculées en Région Pays de la Loire.

MODALITES D'INTERVENTION

La première étape consiste à caractériser le contexte et la nature du projet (nouveau produit, nouveau marché, cible d'utilisateurs, ...) afin de préconiser le niveau d'intervention le plus adapté :

- **Niveau 1** : orientation rapide vers un organisme spécialisé dans l'accompagnement d'une démarche pré-établie (standard) pour le type de produit et la cible d'utilisateurs, notamment dans des situations urgentes
- **Niveau 2** : recherche ciblée et ponctuelle d'informations, permettant un premier repérage et une orientation vers les sources d'information
- **Niveau 3** : réalisation d'un Check-Up N&R, conduisant à la production d'une synthèse écrite formalisant les résultats des recherches d'informations auprès de bases de données et d'experts, sur la base des problématiques et enjeux N&R identifiés lors d'un entretien structuré avec l'entreprise (environ 2 heures – entretien physique ou téléphonique)

LIMITES

Le Check-Up N&R® ou la réponse à une question NR vise à apporter un éclairage documenté sur le cadre normatif et réglementaire applicable au projet ou à la question. Les informations transmises ne sauraient toutefois prétendre à l'exhaustivité ou au degré d'approfondissement généralement associés à une prestation de conseil. Notre intervention intègre l'identification d'organismes qualifiés pour assister l'entreprise dans la mise en conformité de ses produits, lorsque cela s'avère nécessaire (par exemple, pour la réalisation de contrôles et essais en vue de l'obtention de certifications, marquage CE, etc...)

CO-FINANCEMENT UNION EUROPEENNE ET CCI PAYS DE LA LOIRE

- Prestation gratuite pour l'entreprise, d'un coût réel de l'ordre de 1 200 €.
- Financement conjoint par la Commission Européenne et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Région Pays de la Loire.

CONTACT

Conseiller Enterprise Europe Network

CCI Pays de la Loire – Enterprise Europe Network – 16 quai Ernest Renaud – CS 70515 – 44105 NANTES Cedex 04

Gwenaëlle GODET – Tél : 02 40 44 62 59 – gwenaelle.godet@paysdelaloire.cci.fr

PASS PI

DISPOSITIF INPI

OBJECTIF : Soutenir financièrement la mise en place d'actions en propriété intellectuelle

BENEFICIAIRES

➤ Start-up ou PME innovante ayant bénéficié d'un Pré-diagnostic PI ou d'une visite en entreprise à l'issue de laquelle l'INPI vous préconise des actions PI à mettre en œuvre.

OBJET DE LA PRESTATION

Le Pass PI permet de **financer des prestations variées** couvrant les différents titres de propriété industrielle :

- **CONTRAT** (tout contrat avec des clauses PI)
- **INFO BREVET** (recherches documentaires, veille, cartographie)
- **NUMERIQUE** (modes de protection et cyber-sécurité)
- **INTERNATIONAL** (stratégie et protection à l'international)
- **FINANCE** (évaluation de titres et règles fiscales à maîtriser)
- **CONTENTIEUX** (analyse précontentieuse à l'international)

En fonction de la prestation, le **contenu du livrable** sera :

- Un contrat personnalisé
- Un résultat de veille
- Des résultats commentés de recherche documentaire
- Une analyse précontentieuse
- Un texte d'une demande de brevet pour un territoire étranger

MONTANT DE LA SUBVENTION

Les conditions particulières de cette subvention sont les suivantes :

- La subvention INPI est plafonnée à 50% du total de l'assiette éligible du devis.
- L'assiette éligible du devis est d'un montant de 6 000 € TTC maximum.
- L'entreprise bénéficiaire ne peut disposer que de 3 Pass PI.
- Le montant total de la subvention INPI est de 5 000 € TTC.

CONTACT

Auprès de vos chargés d'affaires de l'INPI

INPI – 3 place de la Petite Hollande – BP 82308 – 44023 NANTES Cedex 01

Tél : 0820 210 211 (service 0.10€/appel + prix d'appel) – paysdelaloire@inipi.fr

ASSURANCE PROSPECTION BPIFRANCE ASSURANCE EXPORT

LIEN VIDEO



OBJECTIF : Gagner des parts de marché à l'international sans craindre l'échec et avec un soutien financier direct en trésorerie sur 4 à 5 ans.

BENEFICIAIRES : Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le chiffre d'affaires global n'excède pas 500 millions d'€

DEPENSES ELIGIBLES

- Tous pays étrangers (la garantie peut couvrir **un ou plusieurs pays étrangers**), sauf pays sous embargo.
- Tous les frais de prospection : les dépenses garanties sont constituées de l'ensemble des frais spécifiques engagés pour prospecter la zone géographique choisie (exemple : participation manifestations commerciales, déplacements, recrutement, conseils juridiques, création de site internet, frais de fonctionnement d'un bureau ou d'une filiale commerciale, étude de marché, agent commercial, formation linguistique, adaptation produit...).

MODALITES : Quotité garantie : **65 %**

➤ Versement de l'indemnité :

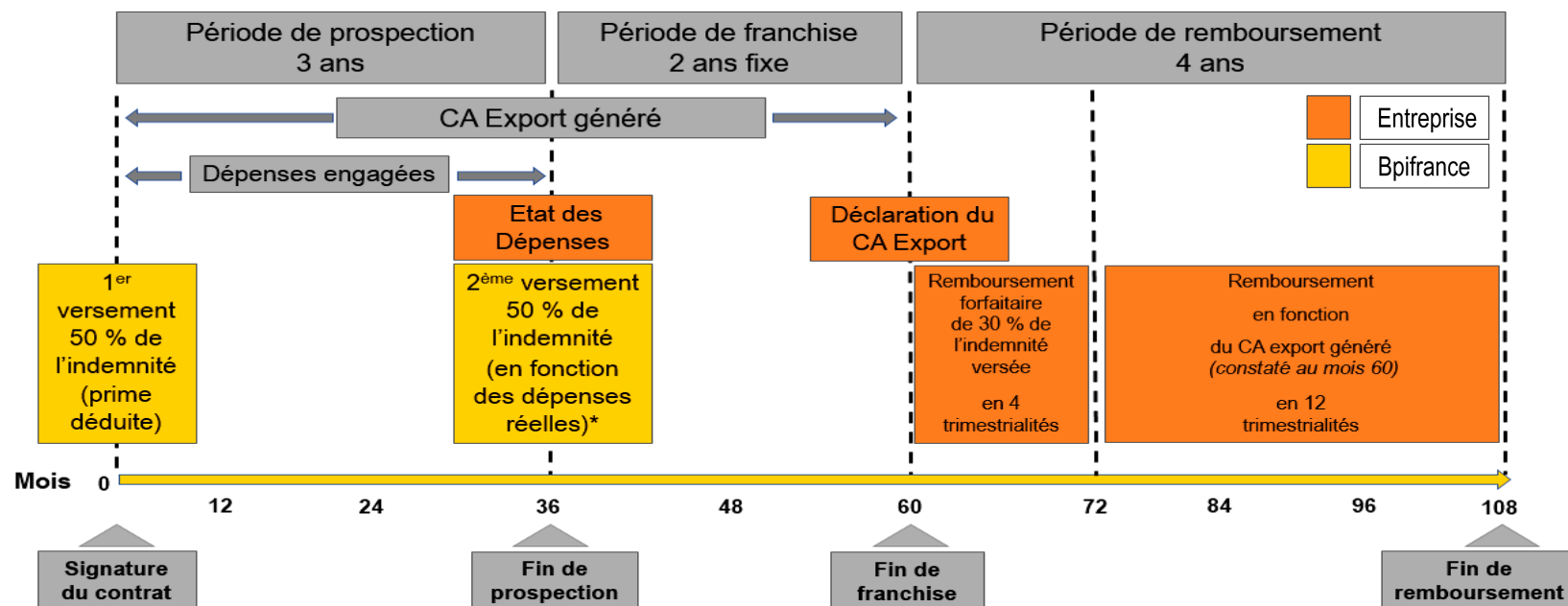
- 1^{er} versement de 50 % de l'indemnité (prime déduite) **dès le démarrage** de la période de garantie (période de garantie = période de prospection au choix : 2 ou 3 ans)
- 2^{ème} versement de 50 % de l'indemnité pendant ou à la fin de la période de garantie / période de prospection

➤ **Remboursement de l'indemnité :** consécutivement à la période de garantie augmentée de 2 années de franchise, l'entreprise rembourse en fonction de ses ventes export sur la zone couverte. Le remboursement minimum forfaitaire sera de 30 % de l'indemnité perçue et le remboursement maximum ne pourra dépasser le montant de celle-ci. La durée de période de remboursement sera égale à la période de prospection majorée d'1 année, soit 3 ou 4 ans.

➤ **Taux « amortissement » :** 10%

PRIME : 3% du budget de prospection garanti, payable au démarrage du contrat

SCHEMA GLOBAL DE FONCTIONNEMENT / BASE = 3 ANS DE PROSPECTION



DEPOT DE LA DEMANDE

L'entreprise dépose une demande de garantie en ligne

<http://assurance-export.bpifrance.fr/>

Tél : 02 51 72 94 09 - David MASSENET
Tél : 02 51 72 94 11- François BONNET
Tél : 06 86 07 76 87 - Thomas PENGUILLY

Par l'intermédiaire de votre conseiller International – CCI Pays de la Loire.

44 / 02 40 44 63 69 - 49 / 02 41 20 49 56 -
53 / 02 43 49 50 26 - 72 / 02 43 21 00 12 -
85 / 02 51 45 32 15

Détails complémentaires : <http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-prospection-a-l-international/Assurance-prospection>



OBJECTIF

Financer les investissements devant concourir au développement des entreprises à l'international

BENEFICIAIRES

- PME selon la définition européenne, éligibles à la garantie de Bpifrance Financement et/ou ETI indépendantes, créées depuis plus de 3 ans (à l'exception de celles constituées dans le but de réaliser une opération de croissance externe).

DEPENSES FINANCEES

- **Investissements immatériels** : frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, dépenses de design, participation aux foires et salons, recrutement et formation de l'équipe commerciale export, dépenses liées aux Volontaires Internationaux en Entreprise, dépenses de communication, frais d'échantillonnage...
- **Investissements corporels à faible valeur de gage** : matériel conçu ou réalisé par l'entreprise pour ses besoins propres, moules, matériel informatique, dépenses liées à l'installation et à la représentation à l'étranger...
- **Opérations de croissance externe** : achat de titres, dans le cadre d'une opération de croissance externe d'un groupe existant permettant à celui-ci d'être au moins majoritaire, à l'issue de l'opération (à l'exclusion de toute autre opération de transmission).
- **Augmentation du besoin en fonds de roulement (BFR)** générée par le projet de développement.

MODALITES D'INTERVENTION

Prêt de 30 000 à 5 000 000 € par intervention (15 M€ d'encours maximum) :

- le montant du prêt est au plus égal au montant des fonds propres et quasi fonds propres de l'emprunteur,
- aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant,
- seule une retenue de garantie de 5% du montant du prêt est prélevée. Elle est restituée après complet remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits,
- d'une durée de 3 à 7 ans à taux fixe et incluant un éventuel différé d'amortissement de 24 mois maximum

Le Prêt Croissance International d'un montant supérieur à 150 000 euros est systématiquement associé à des financements extérieurs de même montant, à raison de 1 pour 1 :

- concours bancaire d'une durée de 5 ans minimum,
- apports des actionnaires et/ou des sociétés de capital-développement et/ou des apports en quasi fonds propres.

CONTACTS : BPIFRANCE PAYS DE LA LOIRE

Tél : 02 51 72 94 11- François BONNET - francois.bonnet@bpifrance.fr
 Tél : 02 51 72 94 09 - David MASSENET - david.massenet@bpifrance.fr
 Tél : 06 86 07 76 87 - Thomas PENGUILLY - thomas.penguilly@bpifrance.fr

OBJECTIF

Viser à favoriser les exportations en permettant aux entreprises françaises exportatrices de proposer des solutions de financement à leurs clients étrangers

BENEFICIAIRES

- Toute entreprise française pouvant justifier d'une part française supérieure à 20 % dans son contrat commercial
- Les entreprises exportatrices de biens d'équipement et / ou de prestations de services
- Type d'acheteur étranger finançable : un état, un organisme public ou parapublic, une entreprise privée

OBJET

Cette solution de financement permet à l'entreprise exportatrice :

- D'être plus compétitive en proposant une offre financière en même temps que son offre commerciale la rendant ainsi plus attractive (acompte réduit (15% minimum) / délais de remboursements longs et coût de crédit français plus accessible pour l'acheteur),
- Et de sécuriser le paiement de son contrat export.

MODALITES

- **Le crédit fournisseur** est octroyé par l'exportateur à son client, puis racheté par Bpifrance à l'entreprise, compris entre **1 et 5 millions d'euros**.
- **Le crédit acheteur** est un crédit directement octroyé par Bpifrance au client étranger d'une entreprise française exportatrice, compris entre **5 et 25 millions d'euros** en prêteur seul et **jusqu'à 75 millions en cofinancement**.

L'assiette porte sur les biens et services objet du contrat commercial.

La quotité financée est de 85% maximum de la part « exportée » du contrat commercial.

Ces crédits à moyen / long terme d'une durée de 3 à 10 ans seront couverts à 95 % contre le risque de non-paiement par Bpifrance Assurance Export

CONTACTS : BPIFRANCE PAYS DE LA LOIRE

Tél : 02 51 72 94 11- François BONNET - francois.bonnet@bpifrance.fr
 Tél : 02 51 72 94 09 - David MASSENET - david.massenet@bpifrance.fr
 Tél : 06 86 07 76 87 - Thomas PENGUILLY - thomas.penguilly@bpifrance.fr

GARANTIE DE PROJETS A L'INTERNATIONAL

LIEN VIDEO



GARANTIE INVESTISSEMENT

OBJECTIF

Favoriser la croissance des entreprises françaises qui souhaitent se développer par création de filiales à l'étranger (hors Union européenne, Norvège, Islande, Lichtenstein et Suisse) ou par rachat majoritaire en garantissant le risque économique d'échec de leur implantation

BENEFICIAIRES

- Entreprises de droit français, créées depuis plus de trois ans, quelle que soit leur activité, dont le CA ne dépasse pas 460 millions d'€ HT.
- Ces entreprises doivent, directement ou indirectement, être détenues majoritairement par des ressortissants ou des entreprises relevant de l'Union Européenne.

COUVERTURE DU RISQUE ECONOMIQUE, SONT GARANTIS :

- Les apports en fonds propres ou quasi-propres faits à la filiale : achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions, prêts participatifs, avances d'actionnaires bloquées pour plus de 3 ans,
- Les apports peuvent être réalisés au moment de la constitution de la filiale ou plus tard au cours de sa vie,
- Les opérations de délocalisation des activités existantes ne sont pas éligibles.

MODALITES DE GARANTIE

La garantie est délivrée à la maison mère française qui crée la filiale ou rachète une position majoritaire.

L'indemnité est versée à la maison mère française. A la demande de l'entreprise, la garantie peut être déléguée à la banque française qui finance, le cas échéant, les apports en fonds propres de la filiale.

- Quotité garantie : 50% de la perte constatée.
- Durée : 3 à 7 ans.
- Montant : le risque maximum pris par Bpifrance est de 1,5M€
- Coût : 0,5 % l'an du montant des apports

MISE EN JEU DE LA GARANTIE

- Ouverture d'une procédure judiciaire d'insolvabilité à l'encontre de la filiale étrangère,
- Cession de titres si l'entreprise a perdu plus de la moitié des capitaux propres depuis l'apport en fonds propres, sur la base de la moins-value réalisée
- Arrêt d'activité volontaire motivé par un échec économique de la filiale – avec accord de Bpifrance

CONTACTS : BPIFRANCE PAYS DE LA LOIRE

Tél : 02 51 72 94 11- François BONNET - francois.bonnet@bpifrance.fr
Tél : 02 51 72 94 09 - David MASSENET - david.massenet@bpifrance.fr
Tél : 06 86 07 76 87 - Thomas PENGUILLY - thomas.penguilly@bpifrance.fr

OBJECTIF

Favoriser les investissements français à l'étranger en couvrant les risques politiques encourus par la filiale étrangère

BENEFICIAIRES

- Entreprises de droit français, créées depuis plus de trois ans, quelle que soit leur activité
- Entreprises réalisant un investissement durable (3 à 20 ans) à l'étranger dans une société nouvelle ou déjà existante
- Les banques qui accompagnent ces entreprises dans le financement du projet d'investissement

COUVERTURE DU RISQUE POLITIQUE, RISQUES COUVERTS :

- **Atteinte à la propriété :**
 - Impossibilité d'exercer les droits attachés à l'investissement
 - Actif détruit en totalité ou partiellement
 - Empêchement de fonctionner normalement
- **Non-paiement et/ou non-transfert des sommes dues à l'investisseur**

MODALITES DE GARANTIE

- Formes d'investissement garanties : participation en capital, prêt d'actionnaire ou prêt bancaire long terme, caution sur prêt, redevances, revenus de l'investissement.
- Existence de mécanismes de protection de l'investissement et de recours dans le pays étranger (Accord bilatéral de protection des investissements, ratification du CIRDI, ...)

- Assiette : capital, prêt d'actionnaires et redevances
- Quotité garantie : 95% maximum
- Durée : 3 à 20 ans
- Coût : de 0,2 % à 0,8 % l'an

MISE EN JEU DE LA GARANTIE

- actes volontaires des autorités du pays étranger (nationalisation, expropriation ou mesures ayant un effet équivalent, moratoire général, modification de la législation locale relative aux investissements étrangers),
- violence politique (guerre, acte de terrorisme, révolution ou émeute dans le pays étranger),
- non transfert, et en option, non-respect d'engagements contractuels spécifiques pris par les autorités du pays étranger en faveur de l'investissement étranger.

CONTACTS : BPIFRANCE PAYS DE LA LOIRE

Tél : 02 51 72 94 11- François BONNET - francois.bonnet@bpifrance.fr
Tél : 02 51 72 94 09 - David MASSENET - david.massenet@bpifrance.fr
Tél : 06 86 07 76 87 - Thomas PENGUILLY - thomas.penguilly@bpifrance.fr

**OBJECTIF :**

Protéger des risques encourus au titre de l'exécution du contrat ou de son paiement

BENEFICIAIRES

- PME / ETI / GROUPES
- Quel que soit le montage financier du contrat à un taux du marché ou administré (TICR) (comptant, crédit fournisseur, escompte et cession bancaire, confirmation de crédit documentaire, crédit acheteur, financement de projet, financement structuré...), pour autant que l'opération se situe dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit définie annuellement par l'Etat.(cf carte 2018 – [Politique d'assurance-crédit publique](#))

OBJET

Protéger l'entreprise des risques encourus au titre de l'exécution du contrat ou de son paiement,

- Faciliter l'octroi d'un crédit à un client étranger,
- Protéger le paiement des contrats,
- Faciliter l'octroi d'un crédit bancaire au débiteur étranger,
- Faciliter les escomptes ou cessions bancaires,
- Faciliter la confirmation des crédits documentaires.

COUT

La prime d'assurance est calculée selon :

- la nature du risque couvert : risque d'interruption du contrat, risque de non-paiement, cautions,
- les faits générateurs de sinistre couverts : commercial, politique (associés ou isolés),
- la classification du pays concerné dans les 8 catégories de primes (Classification des pays),
- la catégorie de risque débiteur,
- la durée du risque,
- la structure du financement.

DÉTAILS COMPLÉMENTAIRES

www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-credit-a-l-international/Assurance-credit

CONTACTS : BPIFRANCE PAYS DE LA LOIRE

Tél : 02 51 72 94 11- François BONNET - francois.bonnet@bpifrance.fr
 Tél : 02 51 72 94 09 - David MASSENET - david.massenet@bpifrance.fr
 Tél : 06 86 07 76 87 - Thomas PENGUILLY - thomas.penguilly@bpifrance.fr

OBJECTIF : Sécuriser les exportations en devises**BENEFICIAIRES**

- Entreprises françaises en situation de concurrence avérée sur des projets d'exportation ponctuels (hors opérations de négoce international)

DEVICES ELIGIBLES

- Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong, Couronne suédoise et Couronne norvégienne
 + Devises sous conditions : Couronne tchèque, Dollar taiwanais, Dollar australien, Forint hongrois, Leu roumain, Livre turque, Peso chilien, Peso colombien, Peso mexicain, Rand sud-africain, Real brésilien, Renminbi chinois, Ringgit malais, Rouble russe, Roupie indienne, Roupie indonésienne, Won coréen et Zloty polonais.

OBJET

L'entreprise émet une offre ou signe un contrat commercial en devises avec un acheteur étranger et s'expose donc aux variations de change. Protège contre la baisse de la devise.

Dès la remise de l'offre commerciale, l'entreprise peut bénéficier de **l'Assurance Change Négociation**

Pour un projet plus mature ou un contrat conclu, l'entreprise peut avoir accès à **l'Assurance Change Contrat. Une PME/ETI du secteur aérospatial**, pour des contrats-cadres négociés et facturés en USD, peut recourir à la Garantie de Change sur Flux de Factures

MODALITES

- Montant de transaction garanti : fonction des devises
- Cours à terme garanti : déterminé à partir du cours au comptant de la devise le jour de la mise en place de la garantie, en fonction de la durée de négociation et du point moyen des paiements
- Garantie irrévocable dès la fixation du cours garanti
- Indemnisation à 100 % de la perte de change constatée par rapport au cours à terme garanti, aux échéances de paiement

PRIME

- Taux flat appliqué au montant garanti, déterminé en fonction de la devise garantie, de la durée de négociation commerciale (de 3 à 24 mois) et du type de garantie retenu (avec/sans intéressement ; modalités de révision du cours)
- Facturée en euro et payable dès la détermination du cours garanti ; restituable partiellement en cas d'échec des négociations minimum de prime : 150€

CONTACTS : BPIFRANCE PAYS DE LA LOIRE

Tél : 02 51 72 94 11- François BONNET - francois.bonnet@bpifrance.fr
 Tél : 02 51 72 94 09 - David MASSENET - david.massenet@bpifrance.fr
 Tél : 06 86 07 76 87 - Thomas PENGUILLY - thomas.penguilly@bpifrance.fr

GARANTIES DE CAUTION ET DE PREFINANCEMENT

LIEN VIDEO



OBJECTIF : Faciliter la mise en place des cautions ou l'obtention d'un préfinancement via les partenaires bancaires des sociétés exportatrices

BENEFICIAIRES

➤ Etablissements bancaires

OBJET

Dans le cadre de ces contrats export, l'entreprise doit le plus souvent **remettre des cautions** à son client étranger.

Elle peut également avoir besoin de recourir à des **préfinancements** si les acomptes sont insuffisants ou les paiements tardifs et pour ne pas affaiblir sa trésorerie.

Bpifrance facilite la mise en place de cautions et de préfinancements en **assurant l'établissement bancaire contre le risque de non-remboursement** des sommes dues par votre entreprise (au titre de la caution ou du préfinancement)

CONTACTS : BPIFRANCE PAYS DE LA LOIRE

Tél : 02 51 72 94 11- François BONNET - francois.bonnet@bpifrance.fr

Tél : 02 51 72 94 09 - David MASSENET - david.massenet@bpifrance.fr

Tél : 06 86 07 76 87 - Thomas PENGUILLY - thomas.penguilly@bpifrance.fr

PRET D'HONNEUR CROISSANCE TPE

PAR LE RESEAU INITIATIVE PAYS DE LA LOIRE

OBJECTIF

Permet à l'entreprise d'accroître, de diversifier, ou de moderniser son activité ou son organisation

BENEFICIAIRES

- Entreprises de 2 à 5 ans d'existence ayant un projet de développement de son activité et une embauche d'un moins un CDI à l'issue de la première année du projet.

Sont exclus les secteurs d'activité suivants : les professions libérales ou à numéros clausus médicales et paramédicales, d'intermédiation financière, de promotion et de location immobilière.

PROJETS ELIGIBLES

- Conquête de nouveaux marchés
- Acquisition de nouveaux équipements.
- Lancement de nouveaux produits/services, diversification.
- Embauche de personnel.
- Développement commercial.
- Augmentation du BFR due à la croissance.
- Acquisition d'un nouveau référentiel métier.

MODALITES

Le Prêt d'honneur est accordé à la personne physique, sans garantie personnel, à un taux de 0%.

MONTANT

Le montant du prêt est compris entre 5 000 € et 20 000 €.

CONTACT

Initiative Pays de la Loire

Maison de la Création et Transmission d'Entreprises

Tél : 02 72 56 80 95 - 8 rue Bisson – 44100 NANTES

<http://www.initiative-paysdelaloire.fr>

AVANCE REMBOURSABLE A TAUX ZERO

OBJECTIF

Accompagner financièrement les entreprises en développement

AID – Atlantique Initiative Développement / 44

BENEFICIAIRES

- Les entreprises industrielles et de services avec un Chiffre d'Affaires de moins de 50 M€ et de moins de 250 salariés.
- **Immatriculées en Loire-Atlantique.**
- De plus de 2 ans.
- A jour des versements fiscaux et sociaux.

PROJETS DE DEVELOPPEMENT ELIGIBLES

- Diversification.
- Modernisation.
- Innovation.
- Lancement d'un nouveau produit.
- Développement international.

MODALITES D'INTERVENTION

- Avance remboursable à taux zéro.
- Son montant est compris entre **15 000 € et 60 000 €** (limité au montant des fonds propres).
- Doit être complétée par un prêt bancaire de même montant que l'avance AID accordée.

CONTACT

CCI Nantes St-Nazaire

Nantes : Claire DOUILLARD – Tél : 02 40 44 61 36 – claire.douillard@nantesstnazaire.cci.fr

St-Nazaire : Laurence REUILLE – Tél : 02 49 92 92 03 – laurence.reuille@nantesstnazaire.cci.fr

INITIATIVE ANJOU DEVELOPPEMENT / 49

Avance remboursable à 0%, sans garantie

Montant : entre 15 000 € et 40 000 €

Durée : de 2 à 4 ans

Engagement de création d'au moins 5 emplois supplémentaires sur 3 ans. Avance plafonnée au montant des fonds propres, et conditionnée à l'obtention d'un prêt bancaire. Entreprises en forte croissance ayant un projet d'investissement significatif dans la phase primo-développement (année 3 à 8) et une situation financière saine.

Siège social en Maine-et-Loire

Effectif inférieur à 30 salariés (ETP) ou CA HT inférieur à 5 millions d'euros

CONTACT : Initiative Anjou – Myriam PLANCKE

Tél : 02 41 25 32 00

VENDEE CROISSANCE / 85

Prêt d'honneur à 0%, en complément de prêt bancaire.

Apporté en fonds propres, il facilite le financement des investissements.

PME/PMI vendéennes ayant un projet à financer.

Créées depuis au moins 1 an.

Avec un bilan présentant des fonds propres positifs.

CONTACT :

CCI Vendée – Alexandre ALAZARD

Tél : 02 51 45 32 03 – alexandre.alazard@vendee.cci.fr

PAYS DE LA LOIRE PRET CROISSANCE TPE-PME

REGION PAYS DE LA LOIRE EN PARTENARIAT AVEC BPIFRANCE

OBJECTIF

Solution de financement

BENEFICIAIRES

- TPE-PME comptant entre 3 et 50 salariés quel que soit leur secteur d'activité*.
- Immatriculées dans la région Pays de la Loire.
- De plus de 3 ans.
- Ayant conclu avec CCI Pays de la Loire une convention pour l'accompagnement structurant de leur projet.

* A l'exception – des activités d'intermédiation financière – des activités de promotion et de locations immobilières – des activités agricoles correspondants aux codes NAF section A01 et A02 et réalisant moins de 750 000 € de CA.

DEPENSES FINANCEES

- **Investissements immatériels et corporels ayant une faible valeur de gage** : frais de recrutement, de formation, de mise aux normes, d'audits – frais d'aménagement, de déménagement, de rénovation – frais de prospection, de publicité, de marketing, de communication, d'édition de supports commerciaux, de développements de sites web, matériel conçu / réalisé par l'entreprise pour ses besoins propres, moules et prototypes, matériel informatique, logiciels.
- **Augmentation du Besoin de Roulement (BFR) générée par le projet de développement, notamment à l'international**

Il ne finance pas les restructurations financières et les opérations de transmission.

MODALITES D'INTERVENTION

Prêt de 10 000 à 50 000 €.

Le montant du prêt est au plus, inférieur ou égal au montant des fonds propres ou quasi propres de l'emprunteur.

- Durée : 5 ans dont 1 an de différé de remboursement du capital. La première année seuls les intérêts sont remboursés puis les intérêts et le capital pendant les 4 années suivantes. Les échéances sont mensuelles à terme échu.
- Le partenariat financier est obligatoire. Il doit porter sur le même programme d'investissement et doit être d'un montant au moins équivalent. Il doit être réalisé depuis moins de 6 mois, et revêt la forme :
 - De financement bancaire moyen terme ou de financement participatif (crowdfunding ou crowdlending).
 - D'apports en fonds propres.

DEPOT DE LA DEMANDE

Dépôt du dossier en ligne <http://paysdelaloire-pret-tpepme.fr/>

La Team France Export Pays de la Loire



Direction Internationale
02 40 44 63 41

Mayenne
02 43 49 50 26

Sarthe
02 43 21 00 00

Loire-Atlantique
02 40 44 63 69

Vendée
02 51 45 32 32

Maine-et-Loire
02 41 20 49 56

UNE PLATEFORME NUMÉRIQUE
DES SOLUTIONS EXPORT

<https://www.teamfrance-export.fr>

**VOUS FAIRE
GAGNER
À L'INTERNATIONAL**

Le concentré des solutions export

Tutoriels de l'export

Solutions d'accompagnement

À l'écoute de vos besoins, nous vous accompagnons la réponse d'un expert - passez à l'action et France Export est à votre service.

Trouver