



- **Economie**
- **France**
 - [Grippe A : notre dossier complet](#)
 - [Crédit impôt recherche : nos conseils avec Subventium](#)
 - [Le Monde d'après](#)
- **International**
 - [Le G20 en six leçons](#)
- [union européenne](#)
- [La chronique ECO d'Erik Izraelewicz](#)
- [Bilan 2009](#)

"TCHAT" [Actualités](#) / [France](#)

Taille du texte :   

Source : La Tribune.fr - 27/01/2010 | 12:35 - 2354 mots |  

Comment réussir à l'export ? Les réponses du patron d'Ubifrance

Article [Articles associés](#) |  [Personnalités](#) | 

Commentaires

Accès au crédit bancaire, opportunités à l'export, intérêt du volontariat International en entreprise... Christophe Lecourtier, directeur général d'Ubifrance, vous a répondu le 27 janvier.



Bonjour et bienvenue sur le "tchat". Aujourd'hui nous avons le plaisir d'accueillir Christophe Lecourtier, directeur général d'Ubifrance, qui répondra à toutes vos questions.

Bonjour à tous !

jeanou : Quels conseils simples donneriez-vous pour aider une PME à réussir à l'export ?

Un conseil simple : choisir d'abord son "premier interlocuteur" pour définir son projet. Dans notre Equipe de France de l'Export, c'est votre Chambre de Commerce et d'Industrie

TOP ARTICLES :

 [Les plus commentés](#)

 [Les plus envoyés](#)

Les plus lus

- [1 - Nouvelle affaire de liste d'évadés fiscaux en Suisse](#)
- [2 - Bruxelles annonce un plan de surveillance "détaillé et sévère" de la Grèce](#)
- [3 - Les paramètres de la retraite](#)
- [4 - Le déficit budgétaire américain va battre un nouveau record](#)
- [5 - Situation alarmante des mal-logés en France](#)
- [6 - Nouveaux signes d'accélération de la croissance aux Etats-Unis](#)
- [7 - Réforme des retraites : les fonctionnaires seront concernés dès 2010](#)
- [8 - L'industrie française confirme sa reprise, mais n'embauche toujours pas](#)
- [9 - La Fed assouplit son discours sur une prochaine hausse des](#)

en filières d'activité (transports, vins, mode, etc.) voir www.ubifrance.fr ; ensuite, en fonction de la destination qui aura été retenue au cours de la première phase (ex : je suis novice, je vais commencer par la Belgique ou la Grande Bretagne; je suis déjà en Europe et je veux aborder les marchés émergents - Russie, Brésil, Inde, etc), vous choisirez dans le Programme France (qui rassemble tous les événements commerciaux de l'année, soit plus de 1000) l'opération à laquelle vous vous joindrez, avec l'aide financière et des équipes Ubifrance ! Cela vous convient ?

vente de détail en
Allemagne

Lien permanent vers cet article :
<http://www.latribune.fr/actualites/economie/france/20100126trib000466991/comment-reussir-a-l-export-les-reponses-du-patron-d-ubifrance.html>

suz : Les grands groupes ne paraissent pas beaucoup aider les petites sociétés à l'export. Est-ce le cas et comment y remédier ?

C'est vrai que ce n'est pas une spécialité française, hélas ! D'autres font mieux que nous : Allemands ou Italiens. Ubifrance pour sa part, c'est 1000 collaborateurs dans le monde, 450 en France entièrement dédiés aux PME; tous nos moyens financiers sont aussi à leur service. C'est nouveau, et il faut le savoir. Au delà, nous essayons avec Pacte PME International de mobiliser des grands groupes français pour qu'ils aident les PME sous la forme du "portage" : hébergement de PME dans leurs bureaux étrangers; financement d'un collaborateur; mise en contact avec leurs réseaux commerciaux, etc. On est juste au début de cette démarche mais il y a de premiers résultats encourageants.

Blast : Que faut-il pour réussir à l'export ? Un bon produit, un bon commercial, un bon financement ?

Idéalement les 3. La première idée est de savoir si votre (bon) produit correspond aux attentes de tel ou tel pays. Ce qui sera vrai en Italie ne le sera pas forcément en Irlande ou en Chine. La mission d'UBI et de ses bureaux est justement de vous aider à bien cibler les marchés où votre prospection a des chances de réussir. Après, il faut se donner les moyens, c'est à dire aller sur place, rencontrer les bonnes personnes - c'est à cela que servent, pour vous accompagner dans cette aventure, nos 64 bureaux à l'étrangers, composés majoritairement de nationaux (chinois en Chine, allemands en Allemagne). Enfin, tout cela coûte un peu d'argent en effet avant de "rapporter" : nous subventionnons jusqu'à 50% des dépenses de prospection et mettons à votre portée les produits financiers de Coface, Oseo, AFD, qui complètent la gamme de vos ressources ! Enfin, le VIE est une formule qui complète vos besoins : pas chère, pas compliquée et sympa !

**money : De quels crédits puis je disposer pour exporter ?
Comment cela se passe t il ? (crédit documentaire,
Dailly...)**

Pour financer votre exportation, vous devrez choisir parmi les moyens habituels (credoc etc) celui qui est le plus pratiqué/ adapté à votre marché cible. En revanche vous avez la possibilité d'assurer cette exportation via Coface/ assurance crédit, dont les produits ont bcp évolué ces derniers mois pour mieux répondre aux besoins des PME et faire face à la crise. Tout ceci est sur notre site. Vous pouvez aussi financer votre prospection, soit via OSEO (prêt pour l'export, monté avec UBI), soit via l'assurance prospection délivrée notamment par la Coface et le recrutement d'un cadre export ou VIE peut être déduit de votre résultat grâce au crédit d'impôt export. Voir le site ministère commerce extérieur : www.exporter.gouv.fr.

export : Y a-t-il des pays à proscrire pour exporter ? J'ai un projet au Yemen. Dois je y renoncer ?

95% des exportations des PME se font dans des pays européens, de l'OCDE (Japon, Corée, USA, Canada etc), ou encore dans les émergents (Inde, Chine, Brésil, Méditerranée, etc). Nos moyens sont donc très fortement mobilisés vers ces destinations. Bien sûr il existe des opportunités ailleurs, dans des contextes plus difficiles, à la fois pour couvrir ses exportations (Coface) voir pour les mener à bien (contexte légal, règlementaire, douanier parfois difficile). Le Yémen n'est pas le pire sans doute mais pas le plus facile. L'Etat y a placé un conseiller économique, auprès de l'ambassadeur (voir le site de l'ambassade de France à Sanna): il est là pour vous donner un avis précis sur la faisabilité de votre projet et les conditions dans lesquelles il pourrait se développer (choses à faire/ pas faire) etc.

lition : Comment intervient concrètement UbiFrance ?

Nous intervenons pour vous aider :

1. A choisir la bonne destination par rapport à vos produits et à votre expérience à l'export
2. A vous rendre sur place dans les meilleures conditions soit seul soit à l'occasion d'un événement collectif (pavillon français, mission d'acheteurs, etc) : nos équipes vous accueillent; nos aides vous réduisent la facture.
3. Nous vous accompagnons avec nos autres partenaires de l'Equipde France de l'Export (Coface, Oseo, CCEF etc) pour répondre à vos besoins de financement ou de personnels (notamment via l'excellente formule du VIE gérée par UbiFrance - 6500 jeunes dans le monde au service des entreprises françaises).

jeune : J'ai 22 ans et je suis intéressé par un VIE. Comment

cela fonctionne-t-il ? Quel en est l'avantage et l'intérêt par rapport à un stage et à CDI ?

Vous inscrire : via le site CIVIWEB.com sur lequel sont placés les offres des entreprises et plus largement leur organisation et leur politique de RH.

Les avantages : partir sur une mission de 6 à 24 mois à l'étranger, pour une entreprise - dans 75% des cas cela débouche sur une embauche.

Pour l'entreprise : Ubifrance fait tout, elle vous paye, elle vous assure, elle vous suit localement via le bureau Ubifrance local (et refacture juste l'indemnité à l'entreprise qui est donc délestée de toute paperasserie).

Pour vous : faire ses premiers pas à l'international (ce serait très difficile si vous étiez sur un "premier emploi" en CDI d'y aller,) et dans des conditions de responsabilité et de rémunération bien supérieure aux stages évidemment.

Pour le pays : disposer d'une génération de jeunes garçons et filles habitués à l'international, et futures cadres export de nos entreprises.

Bref, triple WIN !

Petit : J dirige une société de 200 salariés qui souhaite se développer l'export. Puis je recourir au VIE ? Comment ?

Oui, bien sûr, c'est même vous qui êtes aujourd'hui notre "cible" privilégiée ! Allez voir sur www.ubifrance.fr, sachant en plus dans la très grande majorité des régions de France une aide financière vous est apportée pour le financement du VIE (jusqu'à 50% du coût), en plus du crédit impôt export, et que vous pouvez aussi comptabiliser le VIE au titre de la taxe d'apprentissage (loi récente sur la formation professionnelle). A noter enfin que l'indemnité versée aux VIE via UBI est exonéré de charges sociales et d'impôts : c'est donc très attractif pour tout le monde !

julien.dechy : Comment l'agence Ubifrance parvient-elle a proposer des tarifs compétitifs pour ces services, notamment face à des prestataires privés ? La qualité est-elle au rendez-vous ?

Nos y parvenons parce que nous sommes une agence publique : l'Etat nous verse une subvention que nous redistribuons intégralement aux PME. Par ex, vous allez sur un salon en Allemagne tout seul et cela vous coûte 5000 Euros; vous y allez avec nous pour presque moitié prix (on précise d'ailleurs que c'est grâce à l'argent de l'Etat !) et sur place vous avez des gens d'Ubifrance qui sont là pour vous expliquer le marché, vous faire rencontrer des partenaires, bref vous permettre de ne pas perdre votre temps. Qualité : on travaille tous pour qu'elle soit la plus grande possible; nous sommes d'ailleurs certifiés Iso 9001, ce qui n'est pas si

fréquent dans la sphère publique et nos équipes sont en partie rémunérées sur la satisfaction des entreprises "clientes". Evidemment on peut surement encore faire mieux, on y travaille en permanence et nous avons besoin de vous pour nous suggérer des pistes d'amélioration : cela dit, pour la première fois en France, toute une agence avec des moyens humains importants et des moyens financiers également conséquents n'a d'autre mission que d'aider les PME à réussir à l'international. Le but est clair, les moyens au RDV : à nous de jouer tous ensemble !

MARIE : Comment le VIE est-il pris en compte pour la retraite : cotisation, prise en compte du temps passé à l'étranger ? Faut-il prendre une mutuelle pour la couverture complémentaire ?

Oui, votre VIE est comptabilisé dans vos annuités au titre de la retraite. Couverture santé : nous prenons pour vous une mutuelle santé qui est très performante et qui couvre tous les risques.

Jérémy : Si j'accepte de faire un VIE ai-je vraiment des chances d'être embauché après par l'entreprise en tant qu'expatrié ?

La très grande majorité des VIE est embauchée : c'est vraiment le "chaînon manquant" entre la fin des études et le début d'une vie professionnelle proprement dite. Cela dit, l'entreprise peut souhaiter vous faire "revenir" au siège pour quelques années avant de vous renvoyer à l'étranger. C'est notamment le parcours classique dans beaucoup de grands groupes. Les PME seront sans doute plus ouvertes à vous confirmer comme expat' si vous avez su démontrer en tant que VIE que vous pouviez contribuer activement au développement de leur marché dans le pays où l'on vous aura envoyé.

Tom : Entre vous, la Coface, les ambassades, comment s'organise le soutien à l'export pour les entreprises françaises ?

Nous avons créé l'an dernier une Equipe de France de l'export, sur le modèle du foot :

1. les CCI identifient les entreprises en région et les préparent (elle "remontent les ballons")
2. Ubifrance est la plateforme nationale qui oriente et accompagne les entreprises vers les destinations adéquates (le milieu de terrain qui "oriente" le jeu)
3. A l'étranger (" l'avant, là où il faut "marquer" but ou essai), nos bureaux (Missions Economiques Ubifrance) sont présents dans 45 pays; ils sont dans le périmètre diplomatique mais fonctionnent comme des mini entreprises qui vous accueillent et vous guident jusqu'au résultat; si vous voulez vous

implanter sur place, créer votre bureau, filiale, nos partenaires des Chambres Françaises à l'Etranger, OSEO ou COface sont là pour vous aider)à "transformer l'essai". Une équipe qui a emmené plus de 20 000 entreprise selon ce schéma dans le monde en 2009 !

otto : Avec l'essor des auto entrepreneurs, comment répondre à cette demande en matière de soutien à l'exportation ?

Nous sommes bien sûr ouverts pour accompagner les autoentrepreneurs à l'étranger, comme les artisans, les TPE, PME, les ETI. Nos événements collectifs, nos prestations "sur mesure" et bien sûr l'info économique que nous produisons leur est offert aux tarifs "subventionnés" !

clash : Comment expliquez-vous la dégradation du commerce extérieur français ? Comment y répondre ?

D'abord l'année 2009 n'a pas été bonne pour nos principaux clients, Allemagne en tête. Ensuite nous souffrons d'une mauvaise parité Euro/ dollar sur laquelle le gouvernement travaille dans le cadre du G20. Enfin, nous aidons insuffisamment des PME moins grandes, moins riches, moins nombreuse en France qu'ailleurs : tout ceci évolue, via le crédit impôt recherche, la fin de la Taxe professionnelle, la réforme Ubifrance. Mais les résultats se mesureront dans quelques temps. Enfin, nous devons aussi réorienter nos efforts de développement commercial vers les destinations qui "booment", notamment les pays émergents, alors que nous étions trop concentrés à ce jour sur des zones moins dynamiques, l'UE en particulier.

PME : On dit souvent qu'il manque en France des PME puissantes et exportatrices comme en Allemagne avec le "Mittelstand". Pouvez-vous lutter contre cet état de fait et comment ?

Voir ma réponse précédente. L'Etat a entreprise de muscler les PME (aides en fonds propres d'Oseo, FSI, aides des business angels via la loi TEPA), d'alléger leurs charges (taxe professionnelle), de faciliter leur recherche développement (crédit impôt recherche) et leur prospection commerciale à l'étranger (réforme d'Ubifrance et de l'Equipe de France Export). Si cette politique se poursuit, dans quelques temps, nous devrions voir plus de PME, ou d'ETI, actives en France et à l'international.

Carol : Les voyages présidentiels sont ils utiles pour l'export ? Ubifrance y participe-t-il ? Racontez nous comment cela se passe ?

Les voyages présidentiels sont une très bonne occasion de faire parler de la France et de ce qu'elle peut offrir. L'an

dernier, deux voyages PR au Brésil plus beaucoup de voyages de Ministres ont "tiré" les 600 entreprises nouvelles qu'Ubifrance a emmenées dans ce pays. Très souvent, nous conseillons aux services des ministres ou de l'Elysée d'emmener telle ou telle entreprise qui a besoin d'un coup de pouce pour conclure un contrat. En Chine, si vous êtes vu dans une délégation officielle, a fortiori du PR, vous avez une sorte de visa privilégié (en termes de notoriété s'entend) pour pas mal d'années. Par ailleurs, tous les autres pays le font : le fait d'avoir désormais une diplomatie économique active, et une forte visibilité de l'action internationale de notre Président, fait partie aujourd'hui de nos atouts dans la compétition internationale.

Konkret : Quelles sont les démarches à faire pour bien déterminer si votre produit a des chances à l'export ? A qui s'adresser ? Comment le protéger des copies (au delà de l'INPI) ?

Démarches : commencer par son conseiller de proximité, la CCI, qui fera avec notre aide (Ubifrance) un diagnostic export pour déterminer vos forces/ faiblesses et votre "plan d'action". Un premier test à l'étranger, avec nous (mission collective ou salon professionnel ou test de votre produit par nos équipes auprès des acheteurs potentiels, etc) permettra d'aller plus loin encore.

Protéger votre produit : au delà de l'INPI et du pré diagnostic (gratuit et important à faire) prop industrielle, nos bureaux à l'étranger et les Chambres françaises à l'étranger vous conseillerons, en fonction des usages locaux et de la spécificité de votre produit, les démarches à entreprendre.

Merci Christophe Lecourtier. Le mot de la fin ?

Merci à tous pour votre intérêt. Ma conviction : en 2010, les nuages se dissipent et le monde est à vous ! A bientôt aux quatre coins de la France ou du Monde !

latribune.fr

Publicité

SIT Group- Crédit import

Achat marchandises à l'importation
Financement fournisseurs



Rencontres Export 2010

Exportateurs, rejoignez l'Équipe de France de l'Export