



Lucille Baudet  
Manon Ruffiot  
Quentin Thuillier  
Victor Lenormand  
Sofian Mazouz

**Aerospace Management - 2015**

# STRATEGIC AEROSPACE PROJECT

Aerospace Valley – Aide à l'export des PME

*Nous tenions à remercier Cordula Barzantny et Sophie D'Armagnac pour leur professionnalisme et leur disponibilité dans le suivi du projet mais également au sein de l'OP Aerospace Management.*

*Un grand merci à Philippe Lattes, pour nous avoir supervisés et aidés dans la réalisation de ce projet, mais surtout pour sa disponibilité, son dynamisme et sa bonne humeur.*

*Et pour finir, un grand merci à toutes les entreprises qui nous ont accueilli et accordé de leur temps. Les rencontres avec les PME de l'Aerospace Valley ont été un réel enrichissement sur le plan professionnel mais également personnel.*

# Strategic Aerospace Project – Aerospace Valley

<b>Introduction .....</b>	<b>5</b>
I. Planning & team.....	6
<b>Recherche des services proposés et des acteurs concernés.....</b>	<b>7</b>
II. Benchmark – aides à l’export des PME .....	7
A. Acteurs privés .....	7
i. Easyexport.....	7
ii. Salvéo .....	8
iii. Soregor.....	9
iv. Altios International.....	10
v. Dubuisson Export .....	12
vi. Exportplus .....	13
vii. Interfaceexport .....	14
viii. ESBM Conseil.....	15
ix. Banque CIC .....	16
x. Société générale.....	17
xi. COFACE.....	18
xii. Ambiceo International.....	19
B. Acteurs publics - Régional.....	20
i. CCI International Aquitaine .....	20
ii. Conseil regional Aquitaine .....	21
iii. CCI International Midi-Pyrénées .....	22
iv. Conseil régional Midi-Pyrénées.....	23
v. Madeeli .....	24
vi. CCEF.....	25
vii. Douanes & Droits Indirects .....	26
viii. Direccte Midi-Pyrénées .....	27
ix. DirecCte Aquitaine .....	28
x. Synthèse au niveau régional .....	29
C. Acteurs publics - National.....	32
i. BPI France (Banque Publique d’Investissement).....	32
ii. Business France .....	33
iii. Réseau de CEEI (Centre Européen d’Entreprise et d’Innovation) .....	34
iv. Réseau Entreprendre .....	35
v. Réseau des Chambres de Métier et de l’Artisanat.....	36
vi. Institut National de la Propriété Industrielle.....	37

vii.	CGPME (Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises) .....	38
viii.	DDFIP (Direction Départementale des Finances Publiques) .....	39
ix.	Association France Active.....	40
x.	ADEME.....	41
D.	Acteurs publics - Européen .....	42
i.	Instrument PME (Programme « Horizon 2020 »).....	42
ii.	EUREKA / EUROSTARS (programme “Horizon 2020”) .....	43
iii.	COSME.....	44
E.	Repartition des acteurs selon les services .....	45
III.	Case Study - PME ayant réussi à l'export .....	46
IV.	Proposition de PME susceptibles de développer leur activité à l’export.....	47
A.	Sunbirds.....	47
B.	Use (Universal Satellite Engineering).....	47
C.	Sysveo.....	48
D.	Terranis.....	48
E.	Aguila.....	49
F.	Imajing .....	50
G.	I-SEA.....	50
H.	CynSIS .....	51
	<b>Analyse des besoins .....</b>	<b>52</b>
V.	Suivi des RDV – Rencontre des entreprises souhaitant développer leur activité export .....	52
VI.	Guideline entretiens PME.....	52
VII.	Feedback entretiens PME .....	53
A.	ELEMENTS ALLIANCE .....	53
	<b>Proposition de nouveaux services d’aide à l’export .....</b>	<b>55</b>
	Synthèse des besoins des Start Up rencontrées.....	55
	Solutions Envisagées.....	57
A.	Solutions à courts termes & Quick Wins .....	57
	Retour d’expérience Imajing .....	57
	Les Réunions Pays .....	57
	Guide pour l’export .....	57
	Café – échange à thématiques .....	57
B.	Solutions à longs termes.....	58
	Les VIEs Partagés.....	58
	Partenariat avec acteur privé.....	58
	Mise en place d’un réseau entre les entreprises de l’AeroSpace Valley.....	58
	Conclusion .....	59



# INTRODUCTION

Dans le cadre de notre Option Aerospace Management, nous avons mené un projet stratégique en collaboration avec l'Aerospace Valley. Notre interlocuteur principal, Philippe Lattes, y est délégué aux affaires spatiales, à la recherche et aux projets Européens, responsable de l'European Spacial Agency Business Incubation Centers Sud France, membre du consortium PCN Espace.

Fondée en 2005, l'Aerospace Valley est un pôle de compétitivité français à la portée mondiale, basé sur les régions Midi Pyrénées et Aquitaine et œuvrant dans les domaines de l'aéronautique, du spatial et des systèmes embarqués.

L'Aerospace Valley est le principal coordinateur de l'ESA Business Incubation Centers, programme de transfert de technologie hors domaine spatial développé depuis plus de dix ans par l'ESA. L'Agence Spatiale Européenne facilite en effet la mise en place des entreprises incubées : soutient la création de startups utilisant des technologies, des applications ou des services provenant du spatial et souhaitant développer leur entreprise vers un marché non spatial (urbanisme, agriculture, médical, grand public). A ce jour, plus de 200 entreprises en Europe se sont créées grâce à ce dispositif.

En suivant cette logique, Philippe Lattes a souhaité que notre équipe réfléchisse aux nouveaux services que nous pourrions proposer aux PME incubées qui souhaiteraient se développer à l'export.

Ensemble, nous avons décidé d'articuler notre réflexion sur deux axes.

Dans un premier temps, une phase de recherche qui nous a permis de :

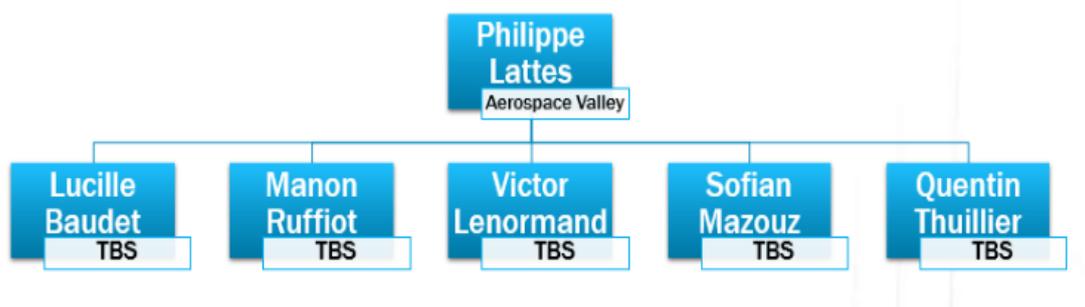
- recenser les différents services et aides déjà proposés aux entreprises désirant se tourner vers l'export ;
- étudier les démarches gagnantes à travers l'exemple de Success Stories ;
- identifier les acteurs incubés ESA BICs qui pourraient être intéressés par l'export.

Et dans un deuxième temps, nous avons analysé les besoins de ces acteurs.

Ces deux étapes nous ont permis d'aboutir sur une proposition de nouveaux services qui pourront être utiles à Philippe Lattes par la suite s'il souhaite développer l'éventail de ses services au PME concernant leur développement à l'export.

## PLANNING & TEAM

Activité	Deadline	Responsable	% effectué	Remarques
Prise de contact avec Philippe	21/09/2015	Tous	100%	Identifier les résultats obtenus (succès/échecs)
Identification acteurs privés + offres	15/10/2015	Quentin + Sofian	100%	Identifier les résultats obtenus (succès/échecs)
Identification acteurs publics régionaux + offres	15/10/2015	Lucille	100%	Identifier les résultats obtenus (succès/échecs)
Identification acteurs publics nationaux + offres	15/10/2015	Manon	100%	Identifier les résultats obtenus (succès/échecs)
Identification acteurs publics européens + offres	15/10/2015	Victor	100%	Identifier les résultats obtenus (succès/échecs)
Point avec Philippe	16/10/2015	Tous	100%	A définir
Identification des entreprises au potentiel d'export	22/10/2015	Lucille + Sofian + Quentin	100%	ESA BIC Sud France... Celles pouvant potentiellement être interviewées
Case study sur SMEs qui ont réussi à l'export	22/10/2015	Manon + Victor	100%	Identification des dispositifs/structures utilisées
Grille tarifaire des différents acteurs	29/10/2015	Tous	100%	
Identification d'une offre de services et coputs associés	03/11/2015	Tous	100%	
Elaboration de la synthèse	03/11/2015	Tous	100%	Critiques, identification des offres intéressantes et adaptées aux besoins, propositions d'évolution... + Elaboration d'une offre préliminaire
Point avec Philippe	04/11/2015	Tous	100%	
Identification des entreprises à contacter	04/11/2015	Tous	100%	Focalisation sur marchés : Amérique du Sud, Moyen Orient, Europe de l'Est, Canada, Australie...
Elaboration du guideline pour les interviews	06/11/2015	Tous	100%	
Prise de contact avec les entreprises	A partir du 04/11/2015	Tous	100%	
Rencontre avec les entreprises	Entre le 04/11 et le 24/11	Tous	100%	Semaine du 16 au 20 novembre = voyage "scolaire" sur Paris
Feedback individuel & evaluation des services proposés	Idem	Tous	100%	A faire au fur et à mesure
Elaboration des offres possibles	25/11/2015	Tous	100%	
Point avec Philippe	A définir	Tous	100%	
Synthèse finale	25/11/2015	Tous	100%	
Présentation orale	26/11/2015	Tous	100%	Suivant notre agenda : présentation le jeudi 26 dans l'après-midi. A confirmer



# RECHERCHE DES SERVICES PROPOSES ET DES ACTEURS CONCERNES

## BENCHMARK – AIDES A L'EXPORT DES PME

### A. ACTEURS PRIVES

---

#### I. EASYEXPORT

**Lieu** : Paris (75)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Asie / Amérique Latine / Moyen Orient / Afrique

**Services proposés** :

- Stratégie : Diagnostic interne et externe (SWOT, potentiel d'export, carte d'évaluation des critères, "road map", identification des points d'entrée, mise en place des process d'export en interne)
- Formation & accompagnement : mise en place de partenariats (Coface, Business France, Oséo, VIE...)

**Remarques** : Interface avec les différents partenaires publics

**Contact** : <http://www.easyexport.fr/>

**Lieu** : Paris / Lyon

**Secteur** : Nombreux (dont aérospatial)

**Zone d'intervention** : Tous (implantations de Salvéo dans de nombreux pays: Russie / Ukraine / Inde / Kazakstan / Chine / Irak / Algérie / Canada / USA / Mexique)

**Services proposés** :

- **Stratégie** : Diagnostic export (plans d'actions, mise à disposition d'outils marketing, audit de l'entreprise et identification de son potentiel d'exportation, sélection de pays cibles et informations concernant ce dernier).
- **Commercial** : Identification des partenaires potentiels et prise de contact, prospection et identification des meilleurs importateurs, distributeurs, revendeurs, donneurs d'ordres. Mise en place des réseaux de distribution, mise à disposition de leur base de données CRM.
- **Formation & accompagnement** : Recrutement des équipes et des forces commerciales, gestion RH effectuée par Salvéo (salaires, mobilité des équipes...), formation des managers participation à des salons spécialisés dans les pays cibles.
- **Finance** : identification des opportunités de JV et pilotage financier du projet, gestion de la comptabilité et des frais administratifs des équipes locales.

**Remarques** : Matthieu Devimeux : Responsable Marketing de Salveo. Ancien de TBS (promotion 2013). Plus axé grands groupes que PME.

**Contact** : <http://www.salveo.fr/>

Matthieu Devimeux +33 7 63 47 40 72

[m.devimeux@salveo.fr](mailto:m.devimeux@salveo.fr)

**Lieu :** 88 agences en France (une à Castanet-Tolosan)

**Secteur :** Tous

**Zone d'intervention :** Tous

**Services proposés :**

- Finance : Expertise comptable, audit organisationnel, rédaction et audit de contrats commerciaux, protection de marques et brevets, opérations de fusions/acquisitions (recherche de financement, audit d'acquisition, optimisation juridique et fiscale).
- Formation & accompagnement : Relations avec les salariés (externalisation de la paye, négociation collective et accords d'entreprises).
- Commercial : quelques services administratifs + organisation et management des réseaux de distribution.

**Remarques :** Services essentiellement axées sur la finance et la comptabilité. Indications tarifaires partielles.

(Pack "Pilotage": à partir de 199€ HT/mois. Mais uniquement si CA < 50000€ et si secteurs d'activités suivants: BTP, coiffure-esthétique, garages, transport).

**Contact :** <http://www.soregor.fr/>

**Lieu :** Nantes / Lyon / Paris / Bordeaux

**Secteur :** Nombreux (dont aérospatial)

**Zone d'intervention :** Tous

**Services proposés :**

Amorçage:

- Stratégie d'entrée sur le marché : élaboration de stratégie de développement international, recherche et montage de financements publics export, étude de marché terrain, conseil et stratégie de distribution, enregistrements de produits, veille concurrentielle.
- Développement commercial export : recherche, évaluation et sélection de partenaires, mise en place des réseaux de distribution, accompagnement commercial sur des salons, développement de réseaux de franchises, assistance aux négociations du point de vue commercial, linguistique, juridique et fiscal, suivi des opérations et animation du réseau de vente).
- Recherche de fournisseurs : recherche et sélection de fournisseurs, assistance à la négociation, mise en place du sourcing, contrôle des opérations, hébergement de bureau d'achats.

Développement:

- Hébergement "clé en main" sur les marchés étrangers (domiciliation de la société, installation du personnel, mise à disposition d'un équipement complet, réception et gestion des appels par le secrétariat d'Altios en cas d'absence).
- Démarches RH (recrutement local des salariés, gestion des visas, gestion des fiches de paie, encadrement des managers).
- Externalisation & représentation commerciale : mise à disposition d'un expert Pays Altios à temps partagé, animation et déploiement de vos réseaux commerciaux, suivi commercial des affaires.

Implantation:

- Création et domiciliation de filiales internationales (domiciliation juridique et fiscale, facilité d'ouverture de compte en banque, mise à disposition d'un administrateur local).
- Gestion comptable & gestion administrative : reporting financier mensuel et état de consolidation vers la maison-mère.
- Implantation industrielle à l'international (étude de faisabilité et du business plan relatifs à l'implantation, recherche de zones d'implantation et de financements, négociation des baux, accompagnement).

- Acquisition d'entreprises sur les marchés étrangers (identification et évaluation d'opportunités d'acquisition, audit et sélection de cibles, coordination des travaux avec les experts locaux, aides à l'investissement).
- Financement des implantations via l'accès aux aides publiques (analyse des besoins, recherche des sources de financement, gestion de l'instruction des dossiers de financement en relation avec les organismes publics, mise à disposition des fonds à l'entreprise avec les suivis annuels).

Institutionnel :

- Accompagnement export de région & clusters à l'étranger (accompagnement export de PME régionales, internationalisation de clusters et de PME).
- Promotion des IDE (recherche d'investisseurs internationaux, organisation de missions institutionnelles).
- Promotion de salons à l'international (organisation de conventions d'affaires B to B, prospection exposants, promotion visiteurs).

**Remarques** : Implantations de la société dans différents pays. Services proposés les plus complets.

**Contact** : Margot Faget +33 5 56 37 97 10

**Lieu** : Paris

**Secteur** : Produits de consommation

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

- Stratégie : Définition du plan d'action (diagnostic interne et externe, plans d'action).
- Formation & accompagnement : connaissance des marchés, connaissance des techniques export, accompagnement commercial (coaching lors de la mise en œuvre du plan d'action, participation aux salons [préparations logistiques, conception et animation du stand], organisation de missions collective de découverte d'un marché [visite de salons]).
- Finance : administration de ventes (calcul des prix de revient et de vent, incidence des coûts, mise en place d'une procédure de rédaction des offres, devis... mise en place d'une procédure de gestion des commandes).
- Commercial : aides au développement commercial.

**Remarques** : Service "à la carte" / Mémo récapitulatif dans chaque domaine --> Catalogue libre diffusion moyennant finance.

**Contact** : <http://www.myboutiqueconseil.com/>

**Lieu** : Poissy (78)

**Secteur** : Produits de consommation (cosmétiques / luxe / textile / boissons)

**Zone d'intervention** : Europe de l'Ouest / Europe de l'Est / Asie

**Services proposés** :

- Stratégie : diagnostic des marchés ciblés, étude d'implantation.
- Commercial : recherche des réseaux commerciaux, suivi des négociations, suivi et développement des marchés, identification des partenariats industriels et commerciaux (identification des distributeurs exclusifs et des agents commerciaux, création de filiales ou de succursales, ouvertures de points de vente sélectifs).
- Formation & accompagnement : participation à divers salons professionnels, formation des acteurs et des sous-traitants de la branche cosmétiques aux techniques de vente et de marketing à l'export.

**Remarques** : Entreprise spécialisée dans l'export de produit, non de technologie.

**Contact** : <http://www.exportplus.fr/>

**Lieu** : Toulouse (31)

**Secteur** : Aéronautique

**Zone d'intervention** : Israël + Moyen Orient

**Services proposés** :

- **Stratégie** : Etude de marché (principales données pour exporter dans le pays cible (barrières douanières, transports, dynamiques du marché, listes des donneurs d'ordre sur le marché, liste et qualification des concurrents).
- **Commercial** : Premières prospections commerciales (informations sur les sociétés du marché ciblé, sur le contact "point d'entrée", premiers retours sur l'intérêt pour le produit, évaluation du potentiel commercial immédiat ou futur), suivi commercial, compte rendu de l'avancement des démarches selon des fréquences adaptées aux besoins du client.
- **Formation & accompagnement** : Programme de RDV planifiés (programme de rendez-vous dans le cadre d'un déplacement/mission dans le pays visé, mise à jour du tableau de suivi des prospects selon l'avancement de la prospection, fiches "préparation d'entretien" sur les prospects faisant l'objet d'un rendez-vous validé.

**Remarques** : En attente d'informations. Entreprise toulousaine axée sur l'aéronautique = intéressant

**Contact** : <http://interface-export.fr/fr/acceuil/>

**Lieu :** Cabries (13)

**Secteur :** Tous

**Zone d'intervention :** Tous

**Services proposés :**

- **Stratégie:** Evaluation du potentiel d'export (positionnement concurrentiel, points forts et points faibles de l'offre actuelle, capacité d'adaptation aux conditions spécifiques de l'export, recommandation sur le pertinence d'une démarche export et sur les axes principaux de développement), définition de la stratégie de développement export (pays cible, produits ou services à proposer, moyens commerciaux à mettre en place, moyens financier et humains à allouer au projet Export, canal de distribution à utiliser, calendrier de déploiement, objectifs à atteindre).
- **Commercial:** élaboration et négociation des premiers contrats de distribution.
- **Finance:** Identification de la capacité financière spécifique aux démarches commerciales export, mobilisation des différentes aides à l'exportation (Business France, Oseo, etc...).
- **Formation & accompagnement:** recrutement et formation des commerciaux export, participation aux manifestations internationales sélectionnées.

**Remarques :** Contacté le 09/10/2015. Réticences à fournir des informations sans un projet bien défini. Difficile d'obtenir une échelle tarifaire des services car cela dépend de beaucoup des facteurs suivant : taille, secteur d'activités, pays ciblé, objectifs.

Dans le cas d'une PME liée à l'aérospatiale, "difficile de vous donner une réponse sans analyser en détail les caractéristiques de l'entreprise, cela pourrait aller de 100 à 10000€, tout dépend de vos besoins".

**Contact :** <http://www.esbm-conseil.com/>

---

IX. BANQUE CIC

**Lieu** : Paris (75)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

Finance : Financement à l'international. Couverture risque de change, cautions et garanties bancaires.

**Remarques** : -

**Contact** : <https://www.cic.fr>

**Lieu** : Paris (75)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

- Finance : Affacturage, crédit prospection international (COFACE), cautions & garanties de solvabilité.
- Commercial : Annuaire clients et fournisseurs (Amériques, Europe, Asie).
- Outils associés : Solvabilité des entreprises, Entreprises et navires blacklistés, places de marchés sur internet, protéger un brevet, communication internationale, voyage d'affaires.
- Informations : Fiches pays, informations sectorielles, règlementations, douanes.

**Remarques** : -

**Contact** : <https://www.societegenerale.fr/>

**Lieu** : Paris (75)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

- Finance : Caution de marché, caution sous-traitant, caution Douanes et Accises. Titrisation des créances : cessions de celles-ci à un "cessionnaire" qui va alors les valoriser et les structurer pour les proposer à des investisseurs. Assurance crédit TPE-PME, assurance non paiement.
- Commercial : Analyses et évaluations des risques dans 160 pays (risques économiques, risques d'impayés, etc...). Colloques (conférences internationales) => Tendances économiques du pays, bilan de l'année, évaluation de l'impact sur la situation des entreprises.

**Remarques** :

**Contact** : <http://www.coface.fr/>

**Lieu** : Bordeaux et Toulouse

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

- Stratégie d'approche de marché : Etude d'opportunité marché (potentiel, accessibilité, risque), stratégie d'entrée sur le marché cible, plan de développement et roadmap.
- Développement d'affaires : identification et sélection de partenaires potentiels (distributeurs, agents, industriels, sous-traitants, R&D, licences), actions ciblées de prospection (ex : compte clé), externalisation du développement d'affaires, sourcing technique et gestion de sous-traitante industrielle (Chine).
- Implantation locale : identification et sélection de partenaires potentiels pour co-investissement local, identification et sélection de cibles potentielles pour croissance externe, appui opérationnel à la création de filiale ou bureau.
- Financement du développement international : Renforcement du business plan international (pré-confrontation aux marchés locaux), identification d'aides publiques export pertinentes (Etats, Région, Europe), montage de certains dossiers, appui à la réalisation de la levée de fond : recherche d'investisseurs dans notre réseau de capitaux-investisseurs.

**Remarques** : Feedback négatif de la part d'Olivier Beaudoin qui ne souhaite plus venir en soutien aux entreprises de l'Aerospace Valley. Selon lui, les entreprises ne se « bougent pas assez rapidement », lorsqu'il envoie un mail, il doit attendre 3 semaines avant d'avoir une réponse. En règle générale, toujours selon ses propos, les process sont trop longs dans l'aéronautique et il préfère donc travailler avec des start-ups qui apparaissent beaucoup plus motivées dans leur volonté de se développer.

**Contact** : <http://www.ambiceo-international.com/>

## B. ACTEURS PUBLICS - REGIONAL

---

### I. CCI INTERNATIONAL AQUITAINE

**Lieu** : Bordeaux (33)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Asie / Amérique Latine / Moyen Orient / Afrique

**Services proposés** :

Stratégie : Diagnostic préalable en fonction de la maturité et de l'expérience de l'entreprise à l'export. Etat des lieux de l'entreprise en matière de commerce international. Premier entretien : stratégie ; proposition de diagnostic export, audit : payant. Accompagnement de l'entreprise pour cibler ses marchés. Business plan pour établir son financement à l'international.

**Remarques** : Interface avec les différents partenaires publics.

**Contact** : Ania Komarytsia-Casteres +33 5 56 79 50 90

**Lieu** : Bordeaux (33)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

- 2 aides collectives :
  - Accompagnement à l'international à l'échelle d'une filière.
  - Programme régional : prospection ponctuelle.
  
- 2 aides régionales :

Pass' export : pour les entreprises qui débutent dans l'export, assiette éligible maximum 10000€, avec participation de l'entreprise à 50%.

- Dépenses éligibles:
  - Recours à des compétences externes

Formation aux langues et techniques du commerce international, participation à des journées d'informations ou rencontres d'affaires sur le(s) pays ciblé(s), conseil pour l'adaptation des produits aux normes et exigences des marchés étrangers, dépôt et extension de brevets (licences, marques, modèles) à l'international, réalisation d'étude de marché, conseils stratégiques et expertise marchés, recherche et sélection de prospects ou partenaires commerciaux, test sur l'offre, organisation de rendez-vous qualifiés, enquête sur prospects ou partenaires étrangers, frais des vols internationaux (sur la base d'une personne – dirigeant ou salarié - par entreprise), participation à des salons ou manifestations de référence à l'étranger (frais de locations de stands) hors programme régional d'actions collectives, frais de port d'échantillons expédiés à l'étranger, conseils juridiques et fiscaux.

- Stratégie export : pour les entreprises plus mature à l'export.

**Remarques** : -

**Contact** : Fanny Rieubon +33 5 57 57 82 81

**Lieu** : Blagnac (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

- Pré-diagnostic : vérifier les forces et faiblesses de l'entreprise. Etat des lieux pour voir si l'entreprise à la capacité.
- Diagnostic avec Business Plan : livrable beaucoup plus solide, partie marché + business plan.

**Remarques** : -

**Contact** : magdalena.teissandier@midi-pyrennes.cci.fr +33 5 62 74 20 15

**Lieu** : Toulouse (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

2 dispositifs :

- Dispositif filière : pour les entreprises qui débutent à l'export. Assiette éligible maximum 6000€ de dépenses dont 3000€ de subvention.
  
- Assiette éligible :
  - Aide à la création de fonction nouvelle export ;
  - Frais de conseil et d'études : diagnostic stratégique export, étude de marché, soutien à la prospection, organisation de rendez-vous d'affaires, test sur l'offre, suivi de contact, étude de faisabilité d'implantation commerciale, conseil juridique et fiscal destiné à l'élaboration de contrats commerciaux ou l'étude de faisabilité de la création d'une structure commerciale à l'étranger ;
  - Frais de participation à des salons ou des foires internationaux : frais d'inscription, achat et confection de stand pour la première participation à une foire ou à un salon international donné ;
  - Coûts correspondant à l'extension de la protection d'une propriété intellectuelle dans un pays cible ;
  
  - Autres frais de prospection :
    - Frais d'adaptation de la communication liés à des produits non encore introduits sur un territoire cible.
    - Frais d'avion et hôtel pour une personne liés à une mission commerciale.

Contrat d'appui export: pour les entreprises qui font plus de 750 000€ de CA.

**Remarques** : -

**Contact** : Franck Edelaar

franck.edelaar@cr-mip.fr +33 5 61 33 56 42

**Lieu** : Toulouse (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

Formation : Accompagnement des PME sur des opérations collectives (salons, etc.).  
Coopération économique avec plusieurs régions Brésil, Chine, Hong-Kong, Inde: organisations de missions institutionnelles, universités, PME ; pour créer des liens ayant une finalité de développement économique.

**Remarques** : -

**Contact** : Philippe Baylet +33 5 61 12 57 08

**Lieu** : Toulouse (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

Formation & accompagnement: Actions de parrainage: pré-diagnostic export, conseils informels et ponctuels, mises en relations avec les partenaires (Business France, Coface, Bpifrance, CCI, Direccte, Uccife, Services économiques), aide à l'établissement de plans stratégiques, aide à la recherche de financement et au business plan, aide à la structuration export (prix export, Marketing produit/marque, mobilisation des relais susceptibles de faciliter le développement de la PME sur les marchés étrangers ciblés, facilitation de l'accès au réseau CCE.

Parrainage "léger" ou parrainage "accompagnement".

**Remarques** : -

**Contact** : ccef-aquitaine@wanadoo.fr

**Lieu** : -

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

Formation & Conseils: Pôle action économique : PAE : aider les entreprises à l'international, à l'export.

PAE : CCE : Cellule Conseil aux entreprises

- Conseiller/ rencontrer les entreprises.
- Action de communication auprès des chambre de commerce, auprès d'organismes, rencontre avec les entreprises et communication sur les facilitations douanières : statuts, certifications, renseignements ou procédures simplifiés qui permettent aux entreprises de travailler légalement. Conseil en fonction de l'activité de l'entreprise.
- Rencontre individuelle : diagnostic de l'entreprise : activité, flux, type de pays vers lequel elle veut exporter, conseils en accord avec son activité et sur les facilitations qui conviennent.
- OEA : certification de fiabilité délivrée par la douane.
- Faciliter l'accès : ils auront tous les outils pour faciliter l'exportation. Exporter dans les pays où il n'y a pas de droits de douanes : accord de libre-échange, statut OEA.

**Remarques** : -

**Contact** : Didier Bourceau

[didier.bourceau@douane.finances.gouv.fr](mailto:didier.bourceau@douane.finances.gouv.fr) +33 9 70 27 55 82

**Lieu** : -

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

- Subventions : Financement de VIE partagés par les PME de l'Aerospace Valley

**Remarques** : -

**Contact** : -

**Lieu** : Bordeaux (33)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : France

**Services proposés** :

La Direccte est le représentant de l'état, ils ont la tutelle sur la Coface & Business France.

La Direccte choisit les pays prioritaires sur lesquels la coface & Business France peuvent ouvrir leur assurance-crédit, en se basant sur leur réseau à l'étranger. Leur rôle est de mettre les entreprises en lien avec ses services à l'étranger et de les accompagner dans leurs prises de contact sur place.

Plusieurs missions au service international de la Direccte :

Ils proposent principalement leur aide dans le cadre de la stratégie d'internationalisation de l'entreprise, les oriente vers les aides en adéquation avec leur projet et vers les organismes compétents tels que :

- Business France : VIE (financé par l'état)
- Coface : garantie/ prêt financement/assurance-crédit/change/
- Bpi : prêt export / participation minoritaire dans le financement des entreprises à l'international, garantie de projet international
- Conseil régional Aquitaine : finance 50% des VIE.

FASEP : Fond d'études et d'aides au secteur privé : subvention faite par la France à l'état étranger pour réaliser des études d'ingénierie/étude de faisabilité sur place. Don réalisé par le trésor.

C'est l'entreprise qui doit proposer son projet à l'état. La Direccte analyse le dossier en analysant les retombées pour l'emploi en France.

LA Direccte agit en tant que facilitateurs de relations entre les divers organismes.

La Direccte essaie également d'identifier avec les entreprises les difficultés rencontrées, barrières tarifaires et non-tarifaires. Ils essaient de comprendre pourquoi les produits ne parviennent pas à pénétrer certains marchés. La Direccte fait le relevé de ces barrières au niveau de l'Union Européenne afin que les instances compétentes puissent régler les problèmes.

**Remarques** : -

**Contact** : Anaïs Sebire +33 5 56 93 81 60

La plupart des organismes publics tels que Madeeli ou encore CCEF conseillent de se tourner vers les CCI et le conseil régional qui délivre la plupart des aides et subventions.

### **Parcours de l'export**

Les entreprises doivent d'abord passer par la chambre de commerce international afin d'effectuer un premier diagnostic.

La CCI reçoit l'entreprise et ils remplissent ensemble une fiche pour mieux connaître l'activité / l'implantation à l'export / le développement international : identification du projet de l'entreprise. La CCI effectue un pré-diagnostic : vérifier les forces et faiblesses de l'entreprise. Elle fait un état des lieux pour voir si l'entreprise a la capacité de se développer à l'export. Ce diagnostic est gratuit.

La Fiche « entreprise » est ensuite envoyée au conseil régional qui donnera le montant de la subvention, assiette éligible maximum 6 000€ de dépenses dont 3 000€ de subvention (pour la région Midi-Pyrénées et jusqu'à 10 000€ pour la région Aquitaine).

La chambre de commerce ne donne pas de financement.

## Pour la région Midi-Pyrénées :

Dispositif filière	Contrat d'appui export
<p data-bbox="256 376 730 454"><b>Pour les entreprises qui débutent à l'export</b></p> <p data-bbox="201 533 786 595">Pour toutes les filières phares de la région midi Pyrénées.</p> <p data-bbox="201 658 786 750"><b>Eligible :</b> PME, situation financière saine, bilan financier 2015, relation avec l'entreprise dans le cadre de cette appui filière.</p> <p data-bbox="201 813 786 972">Pour le démarrage à l'export : ce dispositif filière permet un soutien pour la partie prospection à un cout intéressant sans s'engager complètement, consolidation des clients existants. La CCI propose un entretien à l'entreprise de deux manières :</p> <ul data-bbox="252 992 786 1182" style="list-style-type: none"><li>• <b>Pré-diagnostic :</b> vérifier les forces et faiblesses de l'entreprise. Etat des lieux pour voir si l'entreprise à la capacité.</li><li>• <b>Diagnostic avec Business Plan :</b> livrable beaucoup plus solide, parti marché + business plan.</li></ul>	<p data-bbox="826 376 1377 454"><b>Pour les entreprises qui font 750 000€ de CA</b></p> <p data-bbox="810 533 1394 651">Intervention dans le montage du projet, subvention qui peut aller jusqu'à 100 000€ : frais lié à l'embauche, ou personne envoyé à l'export autre que VIE. Conseil régional qui décide en commission.</p> <p data-bbox="810 714 1394 873">Dépend du projet de l'entreprise pour le démarrage à l'export avec dispositif filière : partie prospection à un cout intéressant sans s'engager complètement, consolidation des clients existants. Entretien avec l'entreprise, identification.</p> <p data-bbox="810 936 1394 999">(Attention à la fusion des régions : ce contrat ne sera pas forcément maintenu !)</p>

## Pour la région Aquitaine :

Pass' export	Stratégie export
<p data-bbox="204 376 780 450"><b>Dispositif qui s'adresse aux entreprises qui font moins de 10% de leur CA à l'export</b></p> <p data-bbox="204 472 320 495"><b>OBJECTIFS</b></p> <p data-bbox="204 539 783 730">Aider les entreprises aquitaines réalisant moins de 10% de leur chiffre d'affaires à l'export ou ne présentant pas de stratégie clairement définie à l'international, dans leur première approche des marchés étrangers en les encourageant à structurer leur démarche export.</p> <p data-bbox="204 797 368 864"><b>BÉNÉFICIAIRES</b> PMEs Aquitaine:</p> <ul data-bbox="252 887 783 1245" style="list-style-type: none"> <li>• du secteur productif : industrie et services à l'industrie y compris agroalimentaire (dont viticole) et artisanat de production.</li> <li>• dont le chiffre d'affaires à l'export est inférieur à 10% du chiffre d'affaires total ou ne présentant pas de stratégie clairement définie à l'export.</li> <li>• en capacité de produire au minimum une liasse fiscale à la date de la demande, sous réserve que l'entreprise ait au moins 18 mois d'activité.</li> </ul> <p data-bbox="204 1312 347 1335"><b>CONDITIONS</b></p> <p data-bbox="204 1402 783 1626">Toute entreprise devra <b>obligatoirement</b> faire réaliser en amont de sa demande un <b>pré-diagnostic export</b> par un Référent CCI International. L'objectif de ce pré-diagnostic est d'évaluer l'aptitude de l'entreprise à exporter, de mettre en évidence ses forces et faiblesses et d'établir des préconisations dans le cadre d'un futur développement à l'export.</p>	<p data-bbox="826 376 1374 450"><b>Pour les entreprises qui font 750 000€ de CA</b></p> <p data-bbox="810 517 927 539"><b>OBJECTIFS</b></p> <p data-bbox="810 584 1390 685">Aider les entreprises présentant une stratégie de développement à l'international et les entreprises ayant bénéficiées de l'aide Pass'Export à :</p> <ul data-bbox="858 696 1390 909" style="list-style-type: none"> <li>▪ consolider leurs marchés, se réorienter ou approcher de nouveaux marchés.</li> <li>▪ recourir à des compétences et prestataires externes pour se structurer.</li> <li>▪ optimiser l'organisation de leur service export-international.</li> </ul> <p data-bbox="810 954 954 976"><b>CONDITIONS</b></p> <ul data-bbox="858 999 1390 1155" style="list-style-type: none"> <li>▪ Les PME/ETI devront transmettre au moment de leur saisine leur stratégie de développement à l'international, établie au besoin avec l'appui d'un référent CCI International.</li> </ul> <p data-bbox="810 1200 970 1223"><b>SUBVENTIONS</b></p> <ul data-bbox="858 1245 1390 1447" style="list-style-type: none"> <li>• <b>Prestations externes:</b> jusqu'à 50% de l'assiette éligible HT.</li> <li>• <b>Recrutement cadre export:</b> 50% du salaire annuel chargé sur 12 mois.</li> <li>• <b>Embauche VIE:</b> 50% des indemnités sur 12 à 24 mois.</li> </ul> <p data-bbox="810 1469 1390 1536">L'aide est limitée à un recrutement de cadre et à une embauche de VIE par projet.</p> <p data-bbox="810 1581 1102 1603"><b>Plafond de la subvention :</b></p> <ul data-bbox="858 1626 1390 1850" style="list-style-type: none"> <li>• Recours à des compétences externes : 100.000 € sur 2 ans</li> <li>• Recrutement cadre export : 50 000 € sur les 12 premiers mois</li> <li>• Embauche VIE : 30.000 € pour une mission de 12 à 24 mois</li> </ul> <p data-bbox="810 1895 1390 1962">Le montant global de l'aide accordée ne pourra dépasser 150.000 € sur 2 ans.</p>

Autres organismes publics sur lesquels les entreprises peuvent s'appuyer :

- **Madeeli** : agence de développement économique : accompagnement salons
- **CCEF** : Conseiller du commerce extérieur de la France : accompagnement & parrainage
- **Directe Midi-pyrénées** : le contact était en vacances : en attente
- **Directe Aquitaine** : le contact était en vacances : en attente
- **Douanes & Droits Indirects** : conseils sur les formalités douanières

## C. ACTEURS PUBLICS - NATIONAL

### I. BPI FRANCE (BANQUE PUBLIQUE D'INVESTISSEMENT)

**Lieu** : Maison Alfort (94)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

- **Finance** : Assurance prospection COFACE qui inclus les dépenses prises en charge suivantes : déplacements, frais de publicité, frais et honoraires à des tiers, site Internet, adaptation des produits aux normes étrangères, participation à des manifestations commerciales agréées. Prise en charge risque financier : dépenses de prospection dans le cadre d'un budget agréé par COFACE.
- **Commercial** : Ouvrir de nouveaux marchés export : identifier les opportunités, appréhender les pratiques commerciales locales, définir une stratégie d'approche, identifier et rencontrer des clients et des partenaires commerciaux.

**Remarques** : -

**Contact** : -

**Lieu** : Paris (75)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Tous

**Services proposés** :

- Commercial : Prospection de marché, marchés & secteurs, projets et appels d'offres.
- Subventions : Offre Bpifrance export.
- Communication : Relations presse, relation publique, publicité professionnelle, promotion commerciale, salon et rencontres B to B.
- RH & Formation : Recruter & aides aux VIE, solutions PME PMI, calculer votre budget.
- Informations : Droit & réglementation, labellisation, label France.

**Remarques** : -

**Contact** : -

**Lieu** : Ramonville (31)

**Secteur** : Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné, Industries extractives, Industrie manufacturière, Construction, Transports et entreposage, Information et communication, Activités spécialisées, scientifiques et techniques, Santé humaine et action sociale, Autres activités de services Commercial.

**Zone d'intervention** : Union Européenne

**Services proposés** :

- Subventions : Recherche de financement.
- Formation & Accompagnement : Hébergement en pépinière d'entreprise, Accompagnement de projet innovant, Aide à l'implantation.
- Stratégie : Conseil juridique, Conseil technique.

**Remarques** : Accessible aux entreprises ayant un effectif de moins de 250 salariés et un chiffre d'affaires de moins de 50 M€.

**Contact** : CEEI Theogone Haute-Garonne

10 Avenue de l'Europe, 31520 Ramonville-Saint-Agne

+33 5 34 32 02 02

**Lieu** : Toulouse (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : France

**Services proposés** :

- Formation & Accompagnement : Séminaire, Autodiagnostic (outil en ligne autour de 8 thèmes : commercial, équilibre et marges, tableau de bord, finances, stratégie, risques, innovation et production), Accompagnement collégial pour mettre en œuvre une gouvernance d'entreprise autonome, efficiente et efficace autour de l'entrepreneur.
- Stratégie : une aide à construire avec des chefs d'entreprise un plan de développement de l'entreprise qui sera présenté au comité d'engagement "Accompagnement à la Croissance".
- RH : une mise en condition du chef d'entreprise pour réussir l'accroissement des effectifs, manager son équipe et préparer le changement.
- Financement : à l'issue d'une validation et d'un comité d'engagement de Réseau Entreprendre, un prêt à l'entreprise accordé par une direction régionale de Bpifrance (le prêt pouvant être accordé à l'entreprise à l'issue du programme sera de 100 à 300 000 € par projet, d'une durée de 7 ans, avec un différé de 2 ans).

**Remarques** : Accessible aux entreprises dont la création date d'au moins 3 ans et dont le chiffre d'affaires d'au moins 1 millions €.

**Contact** : Midi-Pyrénées

19 Chemin de la Loge, 31400 Toulouse

+33 5 61 75 02 36

**Lieu** : Toulouse (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : France

**Services proposés** :

Formation & Accompagnement : Information sur l'ensemble des aides financières et techniques, accompagnement pour monter le dossier. L'accompagnement doit permettre de valider l'idée du projet sur différents aspects : faisabilité commerciale, financière et économique, étude des montages juridiques appropriés, etc.

**Remarques** : Accessible aux entreprises dont la création date d'au moins 3 ans et dont le chiffre d'affaires d'au moins 1 M€.

**Contact** : Chambre de Métiers et de l'Artisanat - Haute-Garonne

18 bis boulevard Lascrosses

BP 91030

31010 TOULOUSE

+33 5 61 10 47 47

**Lieu** : Toulouse (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : France

**Services proposés** :

Protection de la propriété intellectuelle : enveloppe SOLEAU. Elle peut être utilisée par exemple par des inventeurs n'ayant pas déposé de demande de brevet, soit parce qu'ils veulent garder l'invention secrète, soit parce qu'ils entendent achever sa mise au point.

Pour une invention l'enveloppe SOLEAU permettra à l'inventeur qui a voulu garder son invention secrète ou achever sa mise au point avant de déposer une demande de brevet, de se prévaloir de l'exception de "possession personnelle", si une demande de brevet a été déposée postérieurement par un tiers pour la même invention, ou de faire valoir ses droits plus aisément dans le cadre d'une action en revendication de propriété si l'invention lui a été soustraite.

**Remarques** : Le prix de l'enveloppe SOLEAU est de 15 €.

Pour un renouvellement de 5 ans, le coût est également de 15 €.

Lien pour faire une demande : <http://www.boutique.inpi.fr/inpiboutic/>

**Contact** : A Toulouse

2 impasse Marcel Chalard, 31106 Toulouse

0 820 21 32 13

**Lieu** : Toulouse (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : France

**Services proposés** :

- Formation & Accompagnement : Conseils concernant les domaines juridique et social et disciplinaire, gestion, fiscalité, formation, et organismes sociaux.
- Mise en relation des entreprises en organisant des réunions d'information, des réunions thématiques, des rencontres d'entreprises, des réunions avec les personnalités locales, etc.
- Mise à disposition de veille économique et sociale, annuaire des adhérents en ligne et newsletter.

**Remarques** : La CGPME est un syndicat. Le montant de l'adhésion est fonction du nombre de salariés de la PME.

**Contact** : CGPME Haute-Garonne

49, Grand Rue Saint Michel

31400 TOULOUSE

Téléphone : +33 5 62 26 75 13

**Lieu** : Toulouse (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : France

**Services proposés** :

Finance : Les entreprises qui se créent peuvent bénéficier, sous certaines conditions, d'une exonération de cotisation foncière des entreprises. Les sociétés en création, qui choisissent d'être imposées à l'impôt sur les sociétés, sont de plus exonérées du versement d'acompte à l'impôt sur les sociétés.

**Remarques** : La société est dispensée du versement des acomptes d'impôt sur les sociétés, calculés sur la base du capital, la première année d'activité.

La cotisation foncière des entreprises n'est pas due pour la première année d'activité. La base d'imposition est réduite de 50 % la première année d'imposition.

Seuls les services fiscaux sont compétents pour juger de l'éligibilité de l'entreprise au présent dispositif.

**Contact** : DDFiP Haute-Garonne

Place Occitane

31039 TOULOUSE CEDEX

Téléphone : +33 5 61 26 57 00

**Lieu** : Montreuil (93)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : France

**Services proposés** :

- Finance : Subvention finançant jusqu'à 50% des frais HT, dans la limite de 20 000 € maximum.

**Remarques** : Certaines conditions sont à respecter : la subvention France Active doit permettre à chaque nouvelle entreprise de créer 5 emplois sur 3 ans.

**Contact** : Tour 9 - 3 rue Franklin

93100 MONTREUIL

+33 1 53 24 26 26

**Lieu** : Labege (31)

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : France

**Services proposés** : Subvention ou avance remboursable

- Pour les projets de recherche et développement, le taux d'intervention de l'aide varie en fonction du type de projet et de la taille de l'entreprise ;
- Pour les projets de recherche industrielle, le taux de l'aide est de 70% pour les entreprises de moins de 50 salariés, de 60% pour les entreprises de moins de 250 salariés, et de 50% pour les entreprises de plus de 250 salariés ;
- Pour les projets de développement expérimental, le taux de l'aide est de 45% pour les entreprises de moins de 50 salariés, de 35% pour les entreprises de moins de 250 salariés, et de 25% pour les entreprises de plus de 250 salariés ;
- Pour les projets d'innovation, des PME, le taux d'aide est au maximum égal à 50% des coûts éligibles ;
- Selon les partenariats régionaux en cours, le taux d'intervention de l'aide peut varier selon la région et les priorités d'intervention définies.

**Remarques** : Certaines conditions sont à respecter : la subvention France Active doit permettre à chaque nouvelle entreprise de créer 5 emplois sur 3 ans.

**Contact** : ADEME Midi-Pyrénées

Technoparc Bâtiment 9

1202 rue l'Occitane

31670 LABÈGE CEDEX

Téléphone : +33 5 62 24 35 36

I. INSTRUMENT PME (PROGRAMME « HORIZON 2020 »)

**Lieu :** -

**Secteur :** Tous

**Zone d'intervention :** Union Européenne

**Services proposés :**

- Finance:
  - Phase 1 : évaluation du concept et de la faisabilité jusqu'à 50 000€, à partir d'un business plan démontrant la viabilité de développement d'un marché potentiel.
  - Phase 2 : R&D, première application commerciale - démonstration de 0,5 million à 2,5 millions € en subvention.
  - Phase 3 : accord de prêts ou fonds propres pour la phase de commercialisation, avec un accompagnement dans cette démarche, par un réseau de professionnels européens financés par la Commission Européenne.

**Remarques :**

Remarque 1 : destiné aux entreprises à fort potentiel d'innovation et en forte croissance.

Remarque 2 : l'entreprise peut être éligible directement en phase 2, tout dépend de son niveau de croissance.

**Contact :** <http://www.horizon2020.gouv.fr>

**Lieu** : -

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : Union Européenne

**Services proposés** :

Finance : BpiFrance. Eligibilité pour les PME innovantes à fort besoin d'investissement en R&D avec 5 équivalents temps plein consacrés à la recherche pour 100 salariés (10 E.T.P au-delà). Il doit s'agir d'un produit, procédé ou service innovant et proche du marché, dont la phase de développement est de 3 ans maximum et dont la commercialisation intervient dans les 2 ans qui suivent la fin du projet.

**Remarques** : financer des partenaires français engagés dans des projets d'innovation collaboratifs transnationaux.

**Contact** : <http://www.horizon2020.gouv.fr>

**Lieu** : -

**Secteur** : Tous

**Zone d'intervention** : International

**Services proposés** :

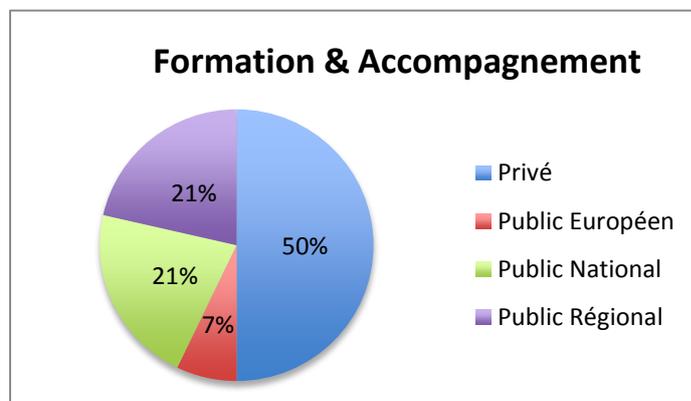
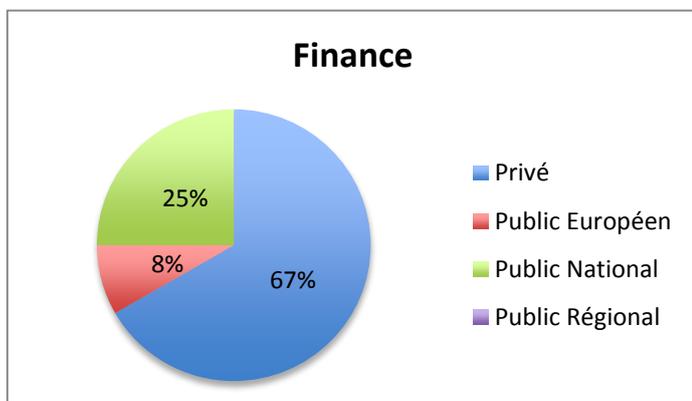
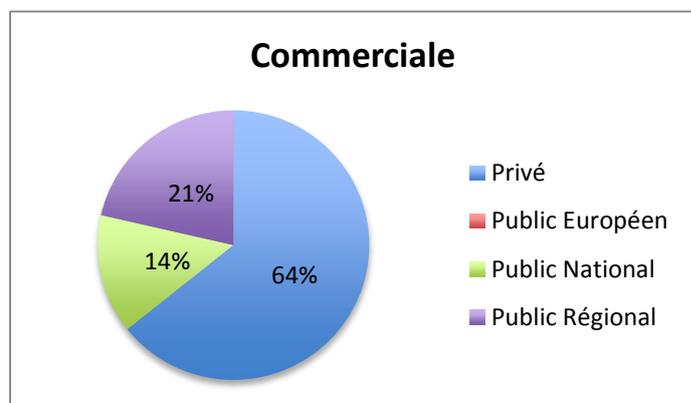
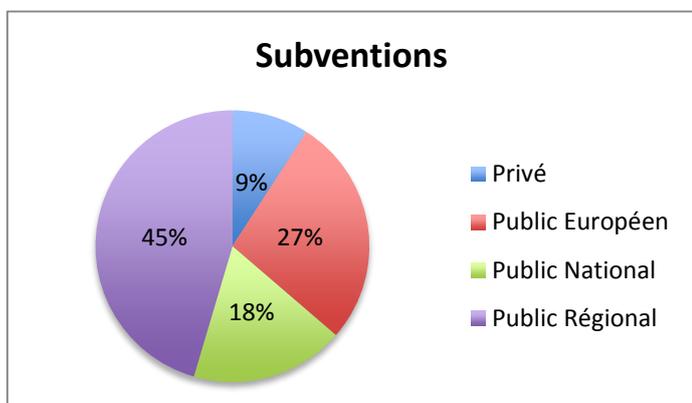
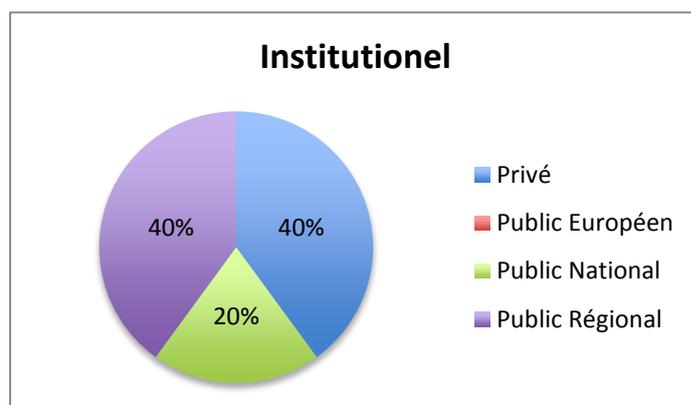
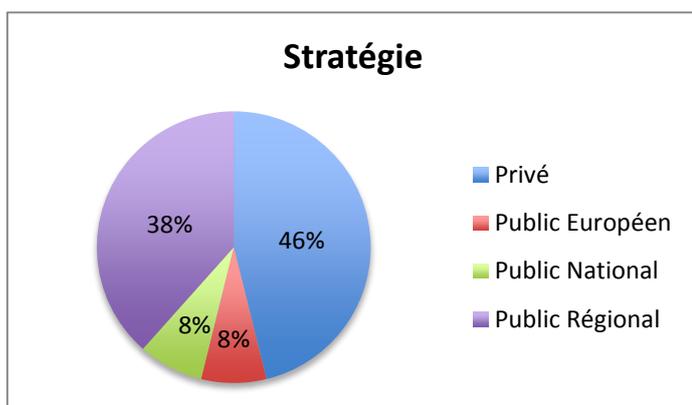
- Informations: relative à la législation, au financement et à la recherche de partenaires d'affaires.
- Finance:
  - Facilité Capital-Risque
  - Garantie de prêt généralement plafonnés à 150 000 euros pour l'aide à l'investissement via des banques telles que BpiFrance.
  - Aide pour le déplacement de dirigeants dans l'UE.

**Remarques** : -

**Contact** : <http://www.entreprises.gouv.fr/politique-et-enjeux/programme-cosme>

## E. REPARTITION DES ACTEURS SELON LES SERVICES

Les PME impliquées dans un programme d'exportation trouveront ci-dessous la répartition des acteurs selon les différents services proposés. L'intérêt pour les entreprises est qu'elles pourront, en fonction de leurs besoins et de leur phase d'exportation, se tourner davantage vers un type d'acteurs que vers un autre. Par exemple en phase de développement du business plan export, une PME se tournera davantage vers des sociétés privées de conseils en stratégie. En revanche une recherche de subventions s'effectuera plutôt au prêt d'acteurs publics.



CASE STUDY - PMES AYANT REUSSI A L'EXPORT

Entreprise/Entrepreneur	Activité	CA à l'Export	Pays d'exportation	Outils utilisés	Sources
ISONEO (Groupe Artal)	Société de services en technologies informatiques: secteur aéronautique & spatial	-	Canada	VIE	Business France
EUROSAE	Formation continue pour les cadres et ingénieurs dédiés à l'aéronautique, l'espace, la défense et la cyber-sécurité	-	Malaisie	Salon organisé par Business France. Mise en place d'un partenariat avec une université locale.	Business France
LASELEC	Développement, fabrication et commercialisation de machines de marquage de câbles par laser UV	80%	Allemagne, Brésil, Canada, Etats-Unis, Italie, Mexique, Turquie	VIEs	Business France
CFFC	Centre de formation et de conseils dédié à l'aéronautique	40%	Asie du Sud-Est	salon de l'aviation civile à Hyderabad	Business France
JPB Système	Composants aéronautiques	15%	Amérique du Nord	Forum de l'Innovation Aérospatiale - Aéro Montréal	Business France

## PROPOSITION DE PMES SUSCEPTIBLES DE DEVELOPPER LEUR ACTIVITE A L'EXPORT

### A. SUNBIRDS

« Créée en 2015, SUNBIRDS est une start-up spécialisée dans la **conception de drones aériens solaires à usage civil**. Silencieux, écoresponsable, sans coûts de fonctionnement après achat, le drone SB4-PHOENIX possède une autonomie minimale de 8 heures grâce aux capteurs solaires haute-performance incrustés dans la voilure fixe de l'appareil. Les applications sont nombreuses : agriculture de précision, protection de la faune et de la flore, archéologie, surveillance d'ouvrages d'art et d'infrastructures, missions de sauvetage, sécurité et appui aux forces de l'ordre, etc. Le marché visé par SUNBIRDS ne se limite pas à la France : grâce à une présence locale déjà partiellement en place, **SUNBIRDS envisage également d'exporter en Amérique du Sud, et à terme vers l'Afrique et l'Asie**, où la demande pour de tels produits est susceptible d'exploser dans les années à venir. » (<http://bit.ly/1MRDMWK>)

Incubée en 2015.

**Contact** : Laurent RIVIERE - CEEI Théogone (incubateur référent)

**Site web**: <http://www.sunbirds-uas.com/fr/index.html>

**Localisation** : Ramonville Saint Agne (31)

### B. USE (UNIVERSAL SATELLITE ENGINEERING)

« Fondée en 2012 par trois collègues passionnés et forts d'une longue expérience du secteur, USE est une jeune entreprise proposant à la fois expertise et produits innovants dans le domaine des télécommunications par satellite. Sa solution MediaPak, fruit de 3 ans de recherche et développement, constitue une révolution pour le monde des médias, avec un boîtier émetteur/récepteur compact, léger (1,5 kg), et ergonomique, capable de communiquer des flux audio et vidéo HD et des données classiques en toutes circonstances, grâce aux réseaux Wi-Fi, mobile (GSM/3G/4G/LTE), et aux télécommunications par satellite. Bien que les journalistes de terrain soient la première cible de MediaPak, des applications dans le domaine de la sécurité civile ou de la médecine à distance sont également envisagées à terme. » (<http://bit.ly/1MRDMWK>)

« Déjà consulté par **l'Australie, la Pologne et l'Allemagne** pour de nouvelles affaires, Thierry Marchiset prévoit une belle année 2016 pour sa société avec un chiffre d'affaires de 1M€ et un effectif plus que doublé. » (<http://bit.ly/1Hnmwfi>)

« Pour couvrir un maximum de territoires, la start-up fondée en 2012, a noué un accord avec trois opérateurs, Iridium, Globalstar et Thuraya. Ce dernier, très actif sur le Proche et Moyen-Orient, a joué le rôle de déclic dans la mise au point de MediaPak.

Equipant en modems les journalistes des grands médias tels CNN, Al Jazeera, Fox, BBC...Thuraya s'est rapproché de USE avec l'objectif de pouvoir offrir à ses clients un pack « tout en un » aisément transportable. Spécialisée dans la conception de systèmes de télécommunication par satellites, la société toulousaine a relevé le défi, brevetant une technologie générique (une antenne) compatible avec différents modems de la bande fréquence L (1). Le projet a mobilisé trois années de R&D.

USE vient de finaliser un premier prototype qui va entrer en phase de test. Le lancement commercial est prévu fin 2015. D'entrée de jeu, Thuraya va proposer MediaPak en rétrofit, aux quelque 2400 utilisateurs de ses modems. Sur sa zone d'influence, cet acteur estime le potentiel d'utilisateurs à 10 000 civils et autant de militaires. » (<http://bit.ly/1PZi3AH>)

Incubée en 2015.

**Contact** : Thierry MARCHISET - CEEI Théogone (incubateur référent).

**Site web**: <http://www.usat.mobi/>

**Localisation** : Ramonville Saint Agne (31)

#### C. SYSVEO

« SYSVEO est un intégrateur drone open source pour les professionnels du travail aérien. Son objet est l'incrustation d'une image virtuelle, conçue par le client final et issue d'une bibliothèque d'objets graphiques, dans le flux vidéo filmé en temps réel par le capteur du drone. [...] Le pilote pourra analyser l'image durant le vol et ainsi adapter sa décision, avec un bénéfice en temps et en productivité. » (<http://bit.ly/1KgkEe>)

« Clément Alaguillaume est conscient qu'il va devoir passer par une levée de fonds « massive » pour que son entreprise puisse prendre son essor et **se positionner à l'international**, le marché qu'il vise. » (<http://bit.ly/1PZi5sg>)

Incubée en 2014.

**Contact** : Clément Alaguillaume - ESTIA (incubateur référent)

**Site web**: <http://www.sysveo.fr/>

**Localisation** : Saint-Geours-de-Maremne (40)

#### D. TERRANIS

« TERRANIS développe EUGENIUS : une plateforme régionale de réception, de traitement, d'intégration et d'archivage de données d'information géographique, permettant de fournir des services d'aide à la décision dans les domaines de l'agriculture et de l'environnement. »

(<http://bit.ly/1KgkEe>)

A l'occasion d'une mission multisectorielle en partenariat avec le Conseil Régional d'Investissement (CRI) de Meknès-Tafilalet, David Hello, directeur général de Terranis, filiale d'Astrium spécialisée dans la géoinformation pour l'agriculture et la viticulture de précision a démontré sa volonté d'exporter ses services au Maroc: «**Nous avons rencontré des acteurs locaux**, notamment dans le domaine oléicole. Nous allons travailler avec eux pour une mission d'expertise, de formation et d'accompagnement afin de leur permettre d'améliorer la qualité de leur production d'olives.» (<http://bit.ly/1Pzi87i>)

Incubée en 2014.

**Contact** : Marc Tondriaux - Théogone, incubateur du CG31 (incubateur référent)

**Site web**: <http://terranis.fr/>

**Localisation** : Ramonville Saint Agne (31)

#### E. AGUILA

« Aguila est une société de haute technologie spécialiste des systèmes électroniques communicants (Machine to Machine). Elle propose une gamme de produits et solutions M2M basée sur différentes technologies de communication dont SIGFOX, GPRS, ZIGBEE, ISM... Ces solutions sont conçues afin d'être à très faibles consommations permettant ainsi des utilisations autonomes en énergie. Aguila a été primée pour un produit innovant actuellement en développement qui permettra de cibler un nouveau marché » (<http://bit.ly/1Tf2hSe>)

Aguila participe régulièrement à des congrès internationaux afin de présenter ses technologies et se développer à l'international :

- Salon IFSEC 2015 à Londres
- Mobile World Congress en 2015 à Barcelone
- CES 2015 à Las Vegas

(<http://aguila.fr/societe/actualites>)

Incubée en 2013.

**Contact** : Hubert Forgeot / ESTIA (incubateur référent)

**Site web**: <http://aguila.fr/>

**Localisation** : Bidart (61)

## F. IMAJING

« Imajing développe un ensemble de technologies de géolocalisation, d'imagerie et de gestion de l'information géographique intégrées dans une chaîne d'outils destinée à la production de données géo-référencées pour la gestion des réseaux de transports. Du relevé terrain, à l'exploitation pour la production et la mise à jour de thématiques SIG jusqu'au partage de l'information et de l'imagerie au travers de Web Services, la chaîne d'outil imajing permet d'assurer le référencement, la mesure, la visualisation, la gestion et la qualification de l'ensemble des thématiques liées à une infrastructure de transport. » (<http://bit.ly/1Tf2hSe>)

Imajing a participé à plusieurs salons internationaux au cours de l'année 2015 :

- Salon MundoGeo Connect à Sao Paulo
- Salon GEO-Siberia en Russie
- Salon Intergeo à Stuttgart
- The World Road Congress à Seoul

Incubée en 2013

**Contacts** : Etienne Lamort de Gail et Marianna Spangenberg - Théogone (incubateur référent)

**Site web**: <http://imajing.eu/fr/>

**Localisation** : Ramonville Saint Agne (31)

## G. I-SEA

« I-SEA propose des solutions originales d'observation et de gestion du littoral. Cette jeune entreprise (créée en août 2014) est une spin-off de Geo-Transfert spécialisée dans les études littorales. I-SEA a été sélectionnée pour son projet BALIST-2 (BATHymetrie Littorale par SaTellite 2) qui s'appuie sur des algorithmes innovants pour traiter des images satellites. Cette entreprise peut ainsi fournir des cartes bathymétriques précises à la communauté littorale (scientifiques, gestionnaires, industriels). Le caractère innovant et pertinent de la première version de ce service avait par ailleurs été récompensé aux GMES Masters 2012 par le prix Astrium Radar Challenge ». (<http://bit.ly/1LzZzAo>)

« Après avoir décroché un premier contrat pour le Groupement d'intérêt public (GIP) Loire-Estuaire qui veut connaître et gérer la délimitation de l'inondation du lit de la Loire, avec l'impact des marées et des crues, i-Sea **veut ouvrir à l'international la palette de ses solutions innovantes pour la gestion des eaux.** » (<http://bit.ly/1Ib2K71>)

Incubée en 2015.

**Contact** : Aurélie Dehouck – Technopole Bordeaux TechnoWest (incubateur référent)

**Site web**: <http://i-sea.fr/fr/>

**Localisation** : Mérignac (33)

## H. CYN SIS

« CynSIS conçoit des dispositifs fiables et innovants pour structurer et partager des données vitales en cas de catastrophe environnementale. CynSIS propose deux solutions pour le grand public et les professionnels (QuakeShare App et QuakeShare Pro). » (<http://bit.ly/1MD49C1>)

« *CynSIS lance QuakeShare sur l'international* » (<http://www.cynsis.com/News-item-15.en.htm>)

Incubée en 2013

**Contact :** -

**Site Web:** <http://www.cynsis.com/>

Localisation : Valbonne Sophia Antipolis

# ANALYSE DES BESOINS

## SUIVI DES RDV – RENCONTRE DES ENTREPRISES SOUHAITANT DEVELOPPER LEUR ACTIVITE EXPORT

ENTREPRISE	CONTACT	RDV
Elements alliance	Stéphane Gallinier	Jeudi 12 novembre

## GUIDELINE ENTRETIENS PME

- Présentation de l'équipe et du projet
- Présentation de leurs activités

### 1) Implantation à l'export ? Oui/non

Si oui : quels pays ? Pourquoi ces pays ? Vison à Court moyen terme/ projet déjà en cours ? À l'étude ?

Si non : envisagez-vous l'export ? Seriez-vous intéresser ?

### 2) Quels sont les outils qui auraient pu/Peuvent/pourraient vous aider ?

- En fonction du pays
- Par quels acteurs êtes-vous passés ? Satisfait ou pas ? Public Privé ? Montant des aides/subventions ? Primordiale pour leur démarche ?
- Avez-vous eu des aides locales dans le pays où vous vous êtes exportés
- Qu'est ce qui pourrait freiner ? Coté administratif ? quelles ont été/sont les difficultés rencontrées ?
- Analyse commerciale sur place
- Suivant votre cœur de métier, avez-vous fait une étude comparative pour savoir quel pays serait le plus compatible pour réussir à l'export ?

### 3) Si l'entreprise n'a pas encore exporté ou ne veut pas exporter :

- Pourquoi ?
- Problème interne ? Quels sont les freins ?
- Connaissance des marchés/des outils pour se développer à l'export ?

### 4) Avez-vous déjà rencontré des acteurs de l'export ? consultants/ Le conseil régional ?

- Retour d'expérience/feedbacks

A. ELEMENTS ALLIANCE

Elements-Alliance est une start-up créée en 2014 et toujours incubé par l'ESA BIC. L'entreprise cherche à développer une activité dans le démantèlement des installations nucléaires au niveau des centrales et dans l'espace pour la protection des appareils satellitaires. Fort de 20 ans d'expérience dans le domaine spatial au service de ses clients du domaine nucléaire via la fusion de 3 PME, Elements-Alliance se lance sur ce marché de niche avec 2 solutions en tête pour l'export :

- Se rendre directement sur les marchés internationaux

ou

- Suivre les 'primes français' dans leurs démarchage à l'international

Diversification vers le spatial :

- Environnement irradiant
- Maintient des objets technologiques
- Solution sans fils

Implantation à l'export ? Oui/non

Non. Elements-Alliance envisage l'export dans quelques années. Il faut attendre d'une part la sortie de l'incubateur et d'autre part le diagnostic d'ACDC, une société de conseil pour le développement à l'export.

- 1) Quels sont les outils qui auraient pu/Peuvent/pourraient vous aider ?
  - a. En fonction du pays

Marchés porteurs : Europe (Allemagne notamment), Japon (Fukushima...), Amérique du Nord.

- b. Par quels acteurs êtes-vous passés ? Satisfait ou pas ? Public Privé ? Montant des aides/subventions ? Primordiale pour leur démarche ?

Elements-Alliance est passé part la société de conseil ACDC pour étudier le meilleur business plan adapté aux potentiels marchés porteurs.

- c. Avez-vous eu des aides locales dans le pays où vous vous êtes exportés

Non

- d. Qu'est ce qui pourrait freiner ? Coté administratif ? quelles ont été/sont les difficultés rencontrées ?

Manque d'information et de visibilité.

- e. Analyse commerciale sur place

Contraintes à l'international puisque les marchés étrangers sont complexes et très spécifiques en terme de Supply Chain et de réglementations.

Dans l'attente du retour d'ACDC pour prendre une décision stratégique.

- f. Suivant votre cœur de métier, avez-vous fait une étude comparative pour savoir quel pays serait le plus compatible pour réussir à l'export ? -- > Pays cités précédemment
  
- 2) Si l'entreprise n'a pas encore exporté ou ne veut pas exporter :
  - a. Pourquoi ? -- > Entreprise encore en incubation, mais fortement envisagé
  - b. Problème interne ? Quels sont les freins ? -- > Petite structure, 5 employés
  - c. Connaissance des marchés/des outils pour se développer à l'export ? -- > Via la société ACDC
  
- 3) Avez-vous déjà rencontré des acteurs de l'export ? consultants/ Le conseil régional ?
  - a. Retour d'expérience/feedbacks

Elements-Alliance travail en ce moment avec l'ESA BIC.

En ce qui concerne l'Aerospace Valley, l'entreprise a participé à une action collective dans le cadre du diagnostic export. Cependant les spécificités du secteur et du marché n'avaient pas de cohérences avec ceux d'Elements-Alliance ; de plus ils n'ont pas évoqué les outils : aides au financement, etc.

# PROPOSITION DE NOUVEAUX SERVICES D'AIDE A L'EXPORT

## SYNTHESE DES BESOINS DES START UP RENCONTREES

La plupart des PME/Start-up n'ont pas (ou très peu) entreprises de démarche à l'export, à l'exception d'Imajing.

Nous n'avons malheureusement pas pu interviewer Imajing, n'ayant pas trouvé de créneau disponible. Cependant, cette start-up de solutions de cartographie mobile a déjà commencé les démarches à l'export et est implantée à l'étranger, il serait peut-être intéressant de tirer profit de son expérience.

Pour la plupart des entreprises rencontrées, la première aide sollicitée est la Coface, qui semble être un élément incontournable dans une démarche à l'export.

Nous avons également remarqué que les questions soulevées concernant l'export étaient plus ou moins les mêmes d'une entreprise à l'autre :

Ainsi, nous avons dégagé deux thèmes principaux sur lesquels Aerospace Valley pourrait travailler afin d'améliorer son service d'aide à l'export pour les PME :

### ✓ La législation :

- Quelles modalités administratives et légales concernant le recrutement des locaux sur place ? Quel serait l'impact au niveau contrats ?
- Faut-il nécessairement ouvrir une filiale à l'étranger ? Faut-il solliciter les ambassades ?
- Comment disposer de bureaux à l'étranger ?
- Quelles sont les conditions d'entrée dans un pays ? les règles de droits et les héritages culturels ?

### ✓ Les aides :

- Comment commencer la démarche (en partant de zéro) ? Vers qui se tourner/quelles aides solliciter en premier ?
- Besoin de renseignement sur les VIE (qui intéresse toutes les entreprises)
- Eligibilité du crédit import/export : existe-t-il une aide pour un pays ou une aide pour tous les pays ?

Pour ce qui est du feedback général des entreprises sur AeroSpace Valley, nous avons constaté qu'elles sont très satisfaites de leur appartenance à l'Aerospace Valley ainsi que d'avoir pu bénéficier de l'incubation par l'ESA BIC Sud France.

Les entreprises souhaiteraient néanmoins plus de communication entre les membres de l'Aerospace Valley : ils sont plusieurs à se poser les mêmes questions sur les mêmes sujets et souhaiteraient ainsi rencontrer des personnes qui pourraient donner un retour d'expérience sur leur démarche à l'export.

Le sentiment d'appartenance a également été évoqué : certaines entreprises n'ont pas le sentiment d'être incubés ESA BIC. Ils voudraient plus de support de la part de l'ESA. Par exemple, l'ESA pourrait mettre des locaux à disposition afin d'envoyer des candidats au VIE, volonté récurrentes chez les incubés qui semblent considérer cette pratique comme un facteur clef de succès.

### A. SOLUTIONS A COURTS TERMES & QUICK WINS

---

#### RETOUR D'EXPERIENCE IMAJING

Imajing est l'une des entreprises incubées d'ESA BIC Sud France à avoir le mieux engagé son développement à l'export. Créée en 2008,

Les autres start-up que nous avons interrogées ont émis le souhait de pouvoir bénéficier d'un retour sur expérience d'entreprises similaires à la leur. De cette façon ils sauraient quelles démarches ont un impact réellement positif dans le développement à l'export.

Cela leur permettrait de sécuriser leurs efforts et leurs investissements quant à l'export avec des recommandations concrètes car vécues par d'autres.

---

#### LES REUNIONS PAYS

Les réunions pays seraient des réunions programmées de manière assez régulières sur l'année ayant pour objectif d'obtenir le maximum d'information sur un pays donné.

Par exemple, une réunion sur l'Australie permettrait à tous les membres des entreprises considérant ce pays comme une cible potentielle pour l'export d'obtenir des renseignements complets et variés en une seule fois. Ces renseignements concerneraient des sujets tels que les barrières douanières, le droit du travail, les spécificités contractuelles, les pratiques culturelles, les acteurs influents, ou toute autre information ayant un intérêt relié à l'export vers le pays en question. Un ou plusieurs intervenants provenant du pays concerné, trouvé par AeroSpace Valley animerait ces réunions.

---

#### GUIDE POUR L'EXPORT

Le Guide pour l'export serait un guide permettant aux entreprises d'avoir un support pour accompagner leur démarche pas à pas. Il indiquerait par quelles étapes commencer, quels interlocuteurs avec bien sûr les contacts associés à chaque démarche pour la région Midi-Pyrénées. Il pourrait être étayer de quelques témoignages d'entreprises ayant engagés des projets à l'export.

---

#### CAFE – ECHANGE A THEMATIQUES

Dans un souci d'amélioration de la communication entre les entreprises de l'AeroSpace Valley, besoin qui nous est remonté au cours de nos interviews avec les start up, il semblait intéressant d'organiser des rencontres entre ces dernières. Cependant certaines entreprises semblaient inquiètes d'échanger de manière trop libre leurs contacts ou idées.

Aussi, l'organisation de Café autour d'un thème bien précis par exemple « Les taxes douanières » ou encore « Les salons d'innovation » permettrait aux entreprises d'échanger dans un environnement cadré car limité à un seul sujet. Elle pourraient alors bénéficier les unes des autres tout en ne se sentant pas menacées.

## B. SOLUTIONS A LONGS TERMES

---

### LES VIEs PARTAGES

Presque la totalité des entreprises que nous avons rencontrées se sont montrées intéressées par les VIEs dans les pays où ils projettent d'exporter. Cependant il s'avère impossible pour une entreprise de proposer un VIE dans un pays où elle n'est pas implantée, où elle n'a pas de filiale.

L'idée déjà discutée avec Philippe Lattes serait de mettre en place un système à travers le réseau international de l'AeroSpace Valley pour pouvoir prendre les VIEs sous AeroSpace Valley et ensuite le refacturé à l'entreprise. Cette solution a déjà été mise en place par le passé mais mériterait vraiment d'être réitéré et ancré de manière durable dans les services d'AeroSpace Valley.

---

### PARTENARIAT AVEC ACTEUR PRIVE

Une autre solution à plus long terme pourrait être de définir au sein même de l'AeroSpace Valley un « Responsable Aide à l'Export ». Il accompagnerait les entreprises au jour le jour dans leurs démarches de développement à l'export. Cependant cette solution entrainerait des coûts non négligeables car il s'agirait de créer un nouveau poste. D'autres problèmes pourraient se poser comme les soucis de confidentialité entre les différents incubés, souvent très sensibles aux problématiques de secret technologique.

---

### MISE EN PLACE D'UN RESEAU ENTRE LES ENTREPRISES DE L'AEROSPACE VALLEY

En continuité de la solution à court terme *les Café-Echanges à thématiques*, une solution à moyen terme peut venir enrichir cette volonté d'intensifier la communication entre les start-up de l'AeroSpace Valley.

Il s'agirait de créer un vrai réseau entre les entreprises, un forum ou un réseau social par exemple. Elles pourraient ainsi communiquer de manière régulière, pour s'échanger des informations, conseils ou contacts.

A travers ce projet de stratégie réalisé dans le cadre de notre Master 2 en Aerospace Management, nous avons eu l'opportunité d'acquérir des connaissances sur les différents services et aides proposés dans la démarche d'un développement à l'export. Nous avons ensuite pu mettre à profit ses connaissances lors d'entretiens directs avec les PME de l'Aerospace Valley souhaitant entreprendre une démarche de développement international. Ces différents entretiens nous ont permis de mieux comprendre et d'identifier les besoins de ces PME en matière d'export mais également de faire un état des lieux de leur situation actuelle par un retour d'expérience. Ces entretiens ont également été l'opportunité pour ces entreprises de nous présenter leurs questions concernant les aides à l'export, mais également de nous donner leurs feedbacks concernant leur appartenance à l'Aerospace Valley et l'ESA BIC Sud France. Suite à ces entretiens, nous avons pu constater que ces entreprises avaient toutes des besoins similaires, ce qui nous a amené à proposer des axes d'amélioration et de développement pour la suite. En effet ce projet est un travail préliminaire qui sera repris par un membre de l'Aerospace Valley pour l'accompagnement des PME dans le cadre d'une démarche à long terme qui se doit d'être entretenue.

Ce projet a été très enrichissant tant sur le plan professionnel que personnel. En effet, nous avons pu assimiler des connaissances sur le développement à l'export qui pourront nous être utiles dans notre carrière, notamment dans la perspective d'une création d'entreprise. De plus, ce projet nous a permis d'avoir un contact direct avec les entreprises de l'Aerospace Valley. Cependant, nous étions quelque peu limités dans le temps pour réaliser ce projet, ce qui a eu pour conséquence de restreindre notre champ de recherche et d'entreprises interviewées.