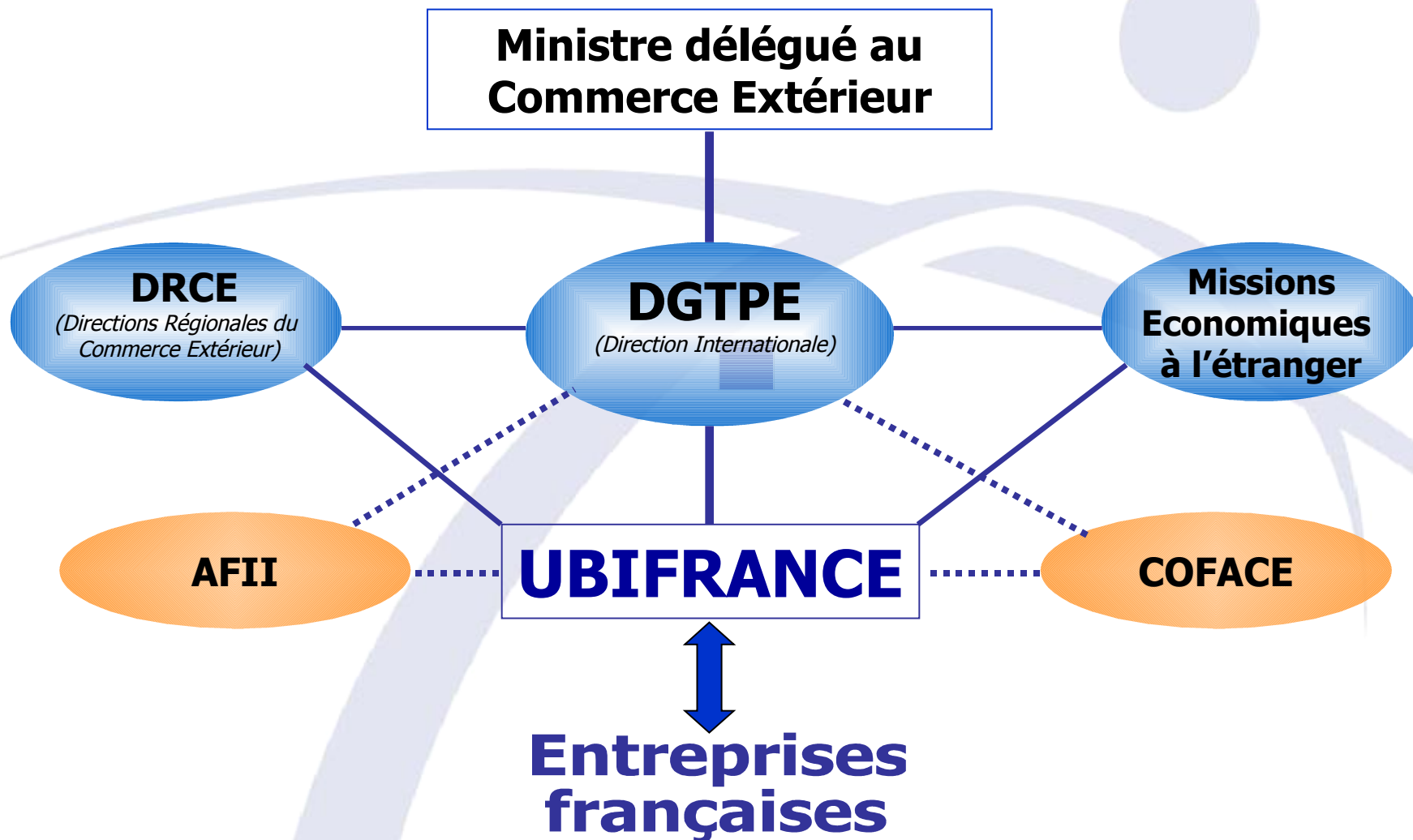




**UBIFRANCE**  
ET LES  
MISSIONS ECONOMIQUES



## *3 gammes de produits et services*

- 1. L'information sur les marchés étrangers**
- 2. La prospection et l'accompagnement**
- 3. La prospection et l'accompagnement**
- 4. La prospection et l'accompagnement**
- 5. La formule RH export : le Volontariat International en Entreprise (V.I.E)**

## *Un dispositif d'information et d'alerte sur les évolutions des marchés*

- **Guides** « *l'essentiel d'un marché* », « *s'implanter...* », « *Ouvrir un point de vente...* »
- **Répertoires d'opérateurs étrangers**
- **Études** (*marché, distribution, comportement des consommateurs...*), **analyses statistiques.**
- **Lettres de veille internationale (LVI)** dans de nombreux secteurs: *vins et Spiritueux, bétail et viandes, produits surgelés, habitat-décoration, hôtellerie, Télécoms-Internet, santé, environnement, fruits et légumes, commerce et distribution, produits laitiers, automobile....*
- **Séminaires** d'information géographiques, sectoriels et thématiques
- **Informations** réglementaires, juridiques et fiscales, appels d'offres internationaux

### *La prospection*

- Sélection de **contacts d'affaires**
- **Tests** sur l'adéquation **offre** produit de l'entreprise / **demande locale**
- Organisation de **missions de prospection**
- **Etudes et veilles** personnalisées

### *L'accompagnement promotion*

- Organisation d'**expositions** et de **semaines françaises** à l'étranger
- **Sections collectives** sur des salons professionnels à l'étranger sous pavillon français
- **Colloques et conférences** techniques à l'étranger, **rencontres** à l'étranger et **invitation** en France d'acheteurs
- **Labellisation** de manifestations organisées par d'autres opérateurs privés ou publics

### *Diffusion d'informations sur le savoir-faire français*

- Un réseau de 13 **bureaux de presse à l'étranger** qui communique sur les produits et services des entreprises françaises dans les supports professionnels étrangers : rédaction, traduction, ciblage, diffusion et suivi des retombées  
*(Düsseldorf, Londres, Milan, Madrid, Varsovie, Chicago, Mexico, Sao Paulo, Le Caire, Pékin, Hong Kong, Tokyo, Bangkok).*
- Un **site internet** de valorisation de l'offre française : [firmafrance.com](http://firmafrance.com) qui présente 20 000 exportateurs sélectionnés, en ligne, au plan mondial
- 48 **clubs et associations** de professionnels étrangers dans le monde: un réseau d'influence et de promotion du savoir-faire français

#### *Le V.I.E, Volontariat International en Entreprise :*

Il permet à une entreprise de **confier à un jeune** jusqu'à 28 ans, une **mission professionnelle** à l'étranger d'une durée modulable de **6 à 24 mois**.

- Un **vivier** permanent de **40 000 candidats** à fort potentiel
- **Plus de 4500 V.I.E** en poste dans plus de **100 pays**
- Des **mesures spéciales PME** : **crédit d'impôt export, temps partagé, portage, aides régionales, appui à la sélection de candidats**

Des départements à vocation nationale (VIE, informations sur les marchés extérieurs, expertises réglementaires, études et prospectives, ouvrages éditoriaux, service client et comptabilité ...),

Une démarche régionale de proximité : le « **Pôle Grand Sud** », pôle opérationnel et commercial – 20 personnes – dédié aux régions Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes, PACA, Languedoc-Roussillon et Corse,

La « Mission Euro Méditerranée » ; des opérations d'envergure internationale sur des projets intéressants les deux rives de la Méditerranée,

Collaboration très étroite avec les organisations professionnelles, consulaires et régionales et les DRCE.

**Objectif** : accompagner plus d'entreprises à l'international dans le cadre d'actions collectives de promotion répondant à des critères de qualité et d'intérêt économiques,

**Peuvent en bénéficier** : tout opérateur public ou privé, via un soutien dont il fait bénéficier les entreprises participantes à l'action de promotion,

Gérée par Ubifrance, **la procédure permet à un opérateur d'obtenir un soutien financier en fonction du type d'opération montée**, du pays de destination et du nombre d'entreprises participantes ; le soutien permet d'une part d'afficher le « Label France » (inscription des opérations au « Programme France » qui fédère l'ensemble des actions des partenaires publics et privés du Commerce Extérieur), de recruter les entreprises participantes et d'abaisser le coût de participation des entreprises à l'action labellisée.

**Opérations éligibles** : Pavillons France sur Salons professionnels et – Nouveauté 2006 – ensemble des actions de promotion collective (présentation de produits et savoir-faire, rencontres d'acheteurs et de partenaires dont forums d'affaires, promotions commerciales).

**Qui contacter ?** déposez un dossier (soumis au Comité de labellisation) via [missionlabellisation@ubifrance.fr](mailto:missionlabellisation@ubifrance.fr) ou sur notre site [ubifrance.fr](http://ubifrance.fr)

### Quelques règles :

au moins 5 entreprises bénéficiaires,  
non discrimination géographique ou professionnelle dans le recrutement des entreprises,  
pas de financement d'actions d'informations et pas de financement de structures,  
surface suffisante de l'opérateur (représentativité particulière et/ou expérience reconnue dans la mise en oeuvre d'actions collectives à l'international) + capacités logistique et financière (prise en charge de l'entière responsabilité financière du projet labellisé vis-à-vis des tiers),  
Versement de l'aide après réalisation de l'opération.

### Aides accordées :

Variables selon la nature de l'opération, le pays, le secteur d'activité (projet relevant ou non d'un **Plan d'Action Sectoriel à l'Exportation** ou du profil de l'opérateur (**pôle de compétitivité**)).  
Plafonnée en fonction du coût et de la nature du projet. L'aide est plafonnée à 30% de la somme des dépenses opérationnelles du projet (hors frais de fonctionnement de l'opérateur, hors frais de voyage et de séjour des entreprises participantes) sauf lorsqu'il s'inscrit dans la logique d'un **Plan d'Action Sectoriel à l'Exportation** ou que l'opérateur est agréé par un **pôle de compétitivité**, (plafond porté à 50%). Par ailleurs, lorsque le projet proposé est d'ores et déjà inscrit au programme d'un opérateur bénéficiant d'aides publiques (UBIFRANCE, DEFI...), le total des financements publics apportés au projet ne pourra pas dépasser les plafonds de 30% et 50% ci-dessus mentionnés).

\* segments de marché jugés prioritaires et retenus par le Ministre. Chacun de ces Plans d'Action Sectoriels à l'Exportation constitue la synthèse d'une réflexion menée sur la stratégie à mettre en place et les actions prioritaires à réaliser pour les entreprises françaises du secteur considéré.

## Montant maximum de l'aide accordée (par entreprise)

	Dans le cadre d'un PASE ou si opérateur agréé par Pôle de compétitivité / Pavillon collectif sur salon	Dans le cadre d'un PASE ou si opérateur agréé par Pôle de compétitivité / Autres opérations	Autre projet / Pavillon collectif sur salon	Autre projets / Autres opérations
Pays Pilote	<b>3.000 € TTC</b>	<b>2.500 € TTC</b>	<b>2.000 € TTC</b>	<b>1.500 € TTC</b>
Pays prioritaire	<b>2.500 € TTC</b>	<b>2.000 € TTC</b>	<b>1.500 € TTC</b>	<b>1.000 € TTC</b>
Autre pays	<b>2.000 € TTC</b>	<b>1.500 € TTC</b>	<b>1.000 € TTC</b>	<b>0</b>

2 - 4, Place d'Arvieux – 13002 Marseille

[www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)

Contact : **n° Azur : 0810 817 817**

[accueilcommercial@ubifrance.fr](mailto:accueilcommercial@ubifrance.fr)

Contact V.I.E : **n° Azur : 0810 659**

659