

SESSION 2017

**CAPLP
CONCOURS EXTERNE
ET CAFEP**

Section : ÉCONOMIE ET GESTION

Option : GESTION ET ADMINISTRATION

ÉPREUVE DE SPÉCIALITÉ

Durée : 5 heures

Calculatrice électronique de poche - y compris calculatrice programmable, alphanumérique ou à écran graphique – à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

NB : La copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.

Tournez la page S.V.P.

INFORMATION AUX CANDIDATS

Vous trouverez ci-après les codes nécessaires vous permettant de compléter les rubriques figurant en en-tête de votre copie.

Ces codes doivent être reportés sur chacune des copies que vous remettrez.

► **Concours externe du CAPLP de l'enseignement public :**

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
EFE	8039J	101	3451

► **Concours externe du CAFEP/CAPLP de l'enseignement privé :**

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
EFF	8039J	101	3451

CAS TIDOO

Nb : Pour des raisons de confidentialité, les chiffres indiqués, les dates et les événements relatés dans ce sujet sont fictifs.

CONTEXTE GÉNÉRAL

« A raison de 6 couches par jour pendant en moyenne 3 ans, un bébé utilise plus de 6 500 couches ! Chaque seconde, 635 couches culottes jetables sont utilisées pour les bébés dans le monde. Cela représente 20 milliards de couches jetables chaque année. Une montagne gigantesque de couches ! »

Créée en 2013 la société **TIDOO** conçoit et commercialise des produits d'hygiène et de soin à destination des bébés (couches, culottes d'apprentissage, soins pour la toilette et le change...).

Kilian O'Neill et Geoffroy Blondel sont à l'origine de la marque **TIDOO**, produits bio, écologiques et équitables. Ils sont secondés pour l'ensemble des activités administratives et commerciales par Laetitia Humjol.

L'entreprise est localisée à Issy les Moulineaux, dans les locaux d'un incubateur, « start up factory ». Cet incubateur accompagne les projets de création d'entreprises innovantes :

- Hébergement clé en main (bureaux privatifs, salles de réunions équipées, espaces de convivialité...)
- Accompagnement personnalisé par un chargé d'affaires désigné pour chaque start up, comme interlocuteur privilégié pour les questions portant sur l'entrepreneuriat, finance, TIC, RH, communication...
- Accès à un programme de formations et d'animations dispensées par des experts externes, des rencontres avec des investisseurs, industriels et entrepreneurs

En créant leur propre marque de soin écologique bébé **TIDOO**, Kilian et Geoffroy répondent ainsi à une forte demande des parents consommateurs bio en proposant des couches jetables écologiques anti-fuites, fabriquées en France et comprenant 50% de matières premières renouvelables.

Les analyses de marché effectuées ont mis en évidence que les produits phares dans le domaine du bio, outre l'alimentation, étaient les couches et les produits de soin bébés. Et leur expérience de pères de trois enfants les a confortés dans l'utilité de promouvoir de tels produits.

Les deux jeunes créateurs à l'origine de l'entreprise ont choisi un positionnement original :

- les produits sont éco-conçus ;
- ils sont fabriqués en France dans trois lieux de production autonomes ;
- ils sont efficaces comme le sont la plupart des grandes marques ;
- leurs prix publics sont proches de ceux des grandes marques présentes en grandes et moyennes surfaces de distribution.

Les créateurs ont fait le choix de ne pas être propriétaires de l'appareil de production des couches culottes **TIDOO** et de sous-traiter la fabrication auprès de 3 unités de production autonomes travaillant également pour le compte d'autres marques. La société **TIDOO** conserve la gestion des composants véhiculant son image : les bandes adhésives des couches et les sacs de conditionnement.

La société s'est consacrée en premier lieu à investir les réseaux de magasin bio en France.

L'animation de la marque **TIDOO** au sein des réseaux de distributeurs est un des éléments clé de la stratégie commerciale de l'entreprise. Elle s'appuie sur un réseau de commerciaux itinérants (statut VRP), rémunérés à la commission.

Après trois ans d'activité, la réussite est au rendez-vous : la marque **TIDOO** est présente dans 70% des magasins bio en France (environ 1 000 magasins) et sur les sites web marchands commercialisant des articles d'hygiène pour bébé. En 2016, la société a réalisé un chiffre d'affaires d'un million d'euros et est bénéficiaire.

L'entreprise est en croissance et cherche à se développer à l'international. Cette orientation l'oblige à repenser son organisation et à étudier l'opportunité de s'implanter sur le marché italien.

Vous êtes salarié(e) de l'incubateur Start up Factory, missionné(e) en qualité de chargé.e d'affaires auprès de la société **TIDOO** pour accompagner cette start up dans ses projets de développement.

Dossier 1 – Une recherche d’opportunité sur le marché italien

La société **TIDOO** a fait le choix de se développer vers le marché italien. Une pré étude d’opportunité réalisée avec les services de Start up factory a permis de confirmer la possibilité d’ouverture vers ce marché : les couches **TIDOO** vendues en France répondent aux normes italiennes, définies par la norme CE.

Les formalités douanières étant simplifiées, l’entreprise **TIDOO** envisage dans un premier temps de s’appuyer sur les 3 unités de production présentes en France, sans faire appel à des unités de production locales.

Les démarches auprès de l’INPI pour que les brevets déposés au titre de **TIDOO** en France puissent être étendus, ont été conduites.

La santé financière de l’entreprise, malgré une création récente, doit lui permettre de s’appuyer sur les sources de financement dont elle bénéficie actuellement pour s’engager dans ce projet. Elle ne s’interdit cependant pas de faire appel à des offres nouvelles, en fonction des possibilités qui lui seront offertes.

Tout comme en France, elle souhaite s’appuyer sur une force commerciale locale non salariée et qui ne soit pas exclusive de **TIDOO** pour promouvoir ses couches auprès des distributeurs étrangers. Elle ne souhaite pas se diriger vers la grande distribution, privilégiant le réseau des magasins bio (à l’identique du marché français) mais sans exclure à terme d’étudier le réseau des pharmacies / parapharmacies et la vente en ligne.

À l’issue de la pré étude réalisée permettant de valider la faisabilité technique de ce développement, **TIDOO** a sollicité l’agence Team Export, partenaire à financement public de « Start up factory », pour procéder à l’étude commerciale de ce marché. L’ensemble a bénéficié du soutien de Business France International dans le cadre du programme « Étude de marché sur mesure ». Kilian O’Neill et Geoffroy Blondel vous remettent ainsi la synthèse de cette étude (annexe 3).

Travail à faire :

Les dirigeants de **TIDOO** s’interrogent dorénavant sur la manière d’aborder le marché italien. La question qui se pose actuellement à eux se concentre sur le contact avec les réseaux de distribution et la recherche d’appuis commerciaux locaux. Ils souhaitent que vous guidiez leurs démarches et vous communiquent pour cela plusieurs documents liés à l’accompagnement des projets de développement internationaux pour les entreprises franciliennes.

À partir des éléments mis à votre disposition et en considérant l’avancement de ce projet de développement, il vous est demandé de :

- 1.1 Sélectionner les différents dispositifs et appuis dont peut bénéficier l’entreprise **TIDOO**.
- 1.2 Proposer un plan d’action à conduire s’appuyant sur les mesures d’accompagnement que vous aurez choisies en expliquant vos arbitrages.

L’ensemble devra prendre une forme professionnelle et répondre aux exigences d’une aide à la prise de décision.

Annexes

Annexe 1 : Marché italien des couches écologiques – synthèse des opportunités / risques

Annexe 2 : Solutions étape par étape pour développer votre entreprise à l’international

Annexe 3 : Principaux dispositifs publics de soutien au développement international des entreprises

Dossier 2 – L'optimisation des commandes

Dans le cadre du développement de l'entreprise à l'international, les deux créateurs s'interrogent sur une optimisation des achats.

C'est pourquoi ils vous sollicitent pour déterminer notamment les quantités d'emballages et de bandes frontales à commander pour couvrir la production des six prochains mois. En effet, la négociation avec les fournisseurs fait état de commandes semestrielles de sacs et de bandes.

- 1 Les couches, selon leur taille, sont conditionnées dans des emballages de taille variable, le sous-traitant imprime et confectionne les sacs.
- 2 Pour les bandes frontales, le sous-traitant imprime les décorations sur un support plastifié d'un mètre de large ; puis ce support est découpé en bandes de 1,6 cm ou 1,65 cm de large selon la taille de la couche. Ces bandes sont ensuite conditionnées sous forme de bobine puis expédiées dans les unités de production.

Le sous-traitant assure la livraison dans les différents centres de production de couches en fonction du dispatching des commandes. Par ailleurs dans les deux cas on estime la gâche machine (déchets) à 5%.

Travail à faire :

2.1 Déterminer la quantité d'emballages à commander et optimiser cette commande afin d'en minimiser le montant.

2.2 Déterminer la quantité de bandes frontales à commander (en m²) en optimisant le coût.

Vos résultats seront présentés, pour chaque produit, sous forme de tableau en explicitant votre démarche et vos calculs

Annexes

Annexe 4 : Gamme TIDOO - couches écologiques et soins bébé

Annexe 5 : Données concernant les emballages recyclables et les bandes frontales

Dossier 3 – Un nouvel appui RH

Suite aux démarches conduites par Killian O'Neill et Geoffroy Blondel auprès de « Start up factory » et de Business France, il ressort que le recrutement d'un nouveau salarié chargé de les appuyer dans le développement de l'entreprise TIDOO à l'international s'avère nécessaire. En effet, si les 2 dirigeants ont pu jusque-là gérer seuls les différentes étapes du développement de leur entreprise, le niveau d'activité atteint aujourd'hui rend nécessaire ce renforcement. Ils décident ainsi de se saisir des démarches actuellement menées pour s'implanter sur le marché italien et pour envisager le recrutement de ce renfort.

Deux mesures utilisées par les PME pour renforcer leur présence à l'export leur ont été présentées. Elles permettent d'avoir recours soit à un (e) étudiant(e) international (e) en entreprise soit à un(e) volontaire international(e) en entreprise. Les contacts qu'ils ont fréquemment avec d'autres entreprises présentes au sein de l'incubateur montrent par ailleurs que ces dispositifs peuvent se prolonger par une embauche sous la forme d'un contrat de droit commun.

Ils envisagent donc dans un premier temps d'avoir recours à l'une de ces mesures afin d'accompagner le lancement de TIDOO sur le marché italien, d'étudier l'éventuelle mise en place d'un partenariat avec le réseau des parapharmacies et de développer la vente en ligne. Ils pourraient à terme envisager un recrutement de cadre export positionné sur les marchés internationaux déjà intégrés ou ceux à prospecter.

On vous remet dans ce cadre les éléments concernant les mesures EIE et VIE ainsi que la fiche métier de chargé de développement à l'export élaborée par Business France

Travail à faire :

3.1 Comparer les dispositifs EIE et VIE dans un document synthétique et proposer en l'argumentant celui qui vous semble le plus adapté pour répondre au projet de développement de l'entreprise TIDOO sur le marché italien.

3.2 Pour ce recrutement, Killian O'Neill et Geoffroy Blondel choisissent de profiler le poste EIE ou VIE dans la perspective d'une possible embauche. Ils vous demandent, à partir du contexte de l'entreprise TIDOO, de dégager les compétences qui seront attendues de la personne à recruter. Vous vous appuyerez sur les éléments de la fiche métier de chargé de développement à l'export communiquée par Business France.

3.3 Proposer aux deux dirigeants un texte sur lequel ils pourront s'appuyer pour rédiger l'annonce de recrutement (150 mots maximum).

Annexes

Annexe 6 : Fiche produit PASSEXPORT / EIE

Annexe 7 : Synthèse VIE

Annexe 8 : Éléments financiers et barème des indemnités VIE / EIE

Annexe 9 : Fiche métier Chargé(e) de développement export

2^{ème} PARTIE : QUESTION RELATIVE À UNE PROBLÉMATIQUE DE PROFESSIONNALISATION

L'accroissement d'activité de la société l'amène à réfléchir sur une réorganisation de l'entreprise. L'entreprise s'interroge notamment sur les procédures mises en place entre le siège et ses unités de production ainsi que sur la place du pôle administratif d'Issy-les-Moulineaux dans cette organisation.

À partir de la situation connue de l'entreprise **TIDOO** et de vos connaissances, vous rédigez une réponse, selon votre choix, à l'une (et seulement une) des deux questions ci-dessous.

Question à dominante administration

En quoi la mise en place d'un système de type PGI / ERP modifie-t-elle les activités et process administratifs internes de l'entreprise ?

Question à dominante gestion

En quoi la mise en place d'un système de type PGI / ERP facilite-t-elle le suivi de la rentabilité de l'entreprise et les relations avec les partenaires externes ?

Annexe 1 : Marché italien des couches écologiques – synthèse des opportunités et des risques

Source : Business France – Team export – département des Hauts de Seine – JUILLET 2016

Opportunités	Risques
<p>Produits : normes – qualité - prix</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les normes « produit » sont identiques à celles applicables en France - La qualité et la naturalité sont des critères importants du produit bio pour bébé - Le prix est le critère déterminant d'achat tout comme les promotions - Le facteur « prix » est moins influent pour les produits liés aux enfants que pour les autres ; les prix élevés restent, dans l'esprit des parents, gage de qualité - L'offre actuelle de produits bio pour bébé reste chère et réduite 	<p>Mais... la couche lavable est présente dans un certain nombre de foyers consommateurs de produits bio pour bébé</p>
<p>Marché</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'Italie est le quatrième pays européen sur le marché du bio (volume de vente) ; le deuxième pour les produits cosmétique – hygiène – bien être - La quantité de produits liés à l'hygiène du bébé consommée augmente, cela est dû notamment à une augmentation globale du nombre de changes utilisés par jour - Les couches couvrent 30,1 % de la dépense générée pour un enfant, en augmentation de 4,3 points depuis 2012 - La consommation de produits bio est en forte hausse : + 8% depuis 2008 ; le nombre de consommateurs de produits bio augmente fortement chaque année 	<p>Mais... le taux de natalité est faible ; Il existe une forte concurrence avec l'arrivée de nouveaux entrants, la dépense moyenne pour les dépenses de couches baisse depuis 2008 : - 6,52 %.</p>
<p>Consommateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les consommateurs sont sensibles à la qualité des produits - Le volet « écologie / développement durable » pour les couches génère de nombreuses actions locales, le plus souvent à l'initiative des villes et communes - Les conseils donnés lors des séances de pré accouchement en hôpital influent sur la consommation de produits bio pour bébé 	<p>Mais... les consommateurs sont attachés aux « grandes » marques à forte notoriété internationale</p>
<p>Distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le réseau des magasins spécialisées dans le bio est constitué et couvre une partie importante du centre nord italien - La vente en ligne est peu installée - Le réseau des parapharmacies se développe et ce segment constitue une opportunité importante de développement de l'activité des pharmacies 	

Annexe 2 : Solutions étape par étape pour développer votre entreprise à l'international

Source : Paris Région Entreprises



**DEVELOPPER VOTRE ENTREPRISE
A L'INTERNATIONAL**

LES SOLUTIONS ETAPE PAR ETAPE



PARIS
REGION
SOURCE OF INSPIRATION

Les partenaires franciliens de l'équipe de France de l'export
vous informent et accompagnent vos projets
de développement international.



ILE-DE-FRANCE
INTERNATIONAL

Retrouver les aides, s'informer et prendre contact avec un conseiller
www.iledefrance-international.fr

1

ELABORER UNE STRATEGIE

SE SENSIBILISER A L'INTERNATIONAL ET ETUDIER LES MARCHES CIBLES

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

Sites internet - Sites dédiés au développement du commerce international des entreprises françaises. Informations disponibles : actualités, opportunités d'affaires, agendas, newsletters, ...
→ *iledefrance-international.fr, international.cci.paris-idf.fr, francemondexpress.fr, businessfrance.fr*

Presse spécialisée du commerce international - Suivre l'actualité du commerce extérieur.
→ *MOCI, CLASSEXPOR, CCEF, ACCOMEX (CCI PARIS IDF)*

Etude de marché existante - Photographie d'un secteur sur un pays : les tendances clefs du marché, les acteurs (fournisseurs, distributeurs, acheteurs ou concurrents).
→ *BUSINESS FRANCE, OPERATEURS SPECIALISES DU COMMERCE INTERNATIONAL (OSCI)*

Séminaire pays, journée, atelier ou réunion d'informations - Information économique ou technique sur un pays ou une zone, multisectoriel ou ciblé.
→ *BUSINESS FRANCE, CCI PARIS IDF, CGPME IDF, PARIS REGION ENTREPRISES, PÔLES DE COMPETITIVITE*

DEFINIR LE PROJET ET LE PLAN D'ACTION ASSOCIE

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

Conseil personnalisé - Sur la base d'un entretien avec un conseiller spécialisé en développement international, bénéficier de méthodes, de points de vigilance, d'informations pays, de contacts utiles et d'une orientation vers les outils, dispositifs d'aides financières, ou réseaux adaptés au projet.
→ *BUSINESS FRANCE, CCEF, CCI PARIS IDF, CRMA IDF, DEPARTEMENTS, DIRECCTE, PÔLES DE COMPETITIVITE, PARIS REGION ENTREPRISES*

PASSEXPOR Action - Outil d'aide à la décision personnalisé. Analyse approfondie du potentiel export de l'entreprise, choix des marchés cibles, plan d'actions export et planning correspondant.
→ *CCI PARIS IDF*

PASSEXPOR Financement - Outil interactif pour la mise en place du plan de financement (budget, aides financières).
→ *CCI PARIS IDF*

IDENTIFIER LES OPPORTUNITES COMMERCIALES ET LES PARTENAIRES

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ Prêt croissance international (BPIFRANCE)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

Etude de marché sur mesure - Etude personnalisée permettant de valider l'adéquation de l'offre à la demande, évaluer les opportunités commerciales, chiffrer les ventes prévisionnelles, et aider dans la décision de lancement.
→ *BUSINESS FRANCE, CCI PARIS IDF, OSCI, PÔLES DE COMPETITIVITE*

Réseaux, cercles ou club pays - Echange d'informations, d'expériences, de bonnes pratiques sur les marchés internationaux via l'accueil d'experts et ou de professionnels.
→ *CCI PARIS IDF, CCEF, PÔLES DE COMPETITIVITE, FEDERATIONS PROFESSIONNELLES*

Appels à projets européens / Appels d'offres publics européens et mondiaux - Abonnement annuel ou semestriel qui permet de recevoir par e-mail les avis d'appels d'offres ou de projets, via la création d'un profil personnalisé.
→ *ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN), BUSINESS FRANCE, PÔLES DE COMPETITIVITE*

Veille : projets géographiques, sectoriels ou personnalisés - L'actualité internationale, commerciale et concurrentielle pour un suivi stratégique de chaque secteur ou marché, selon les besoins.
→ *BUSINESS FRANCE, PÔLES DE COMPETITIVITE*

Intelligence Economique : Veille et analyse technologique, concurrentielle, économique et financière. Identification des partenaires : fournisseurs, distributeurs, clients potentiels.
→ *ADIT, PÔLES DE COMPETITIVITE*

Innovation Technologique Européenne - Informer sur les innovations dans chaque domaine, détecter des opportunités de développement, identifier des partenariats technologiques ou valoriser les innovations auprès des partenaires étrangers.
→ *ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN), PÔLES DE COMPETITIVITE*

2

STRUCTURER SA DEMARCHE

ADAPTER, METTRE AUX NORMES ET SE PROTEGER

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ Prêt croissance international (BPIFRANCE)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

Check-up normatif et conseil réglementaire - Information normative et réglementaire sur l'Union Européenne pour aider à rapidement commercialiser les produits/services ou les mettre en conformité.
→ **ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN)**

Conseil sur la propriété industrielle (PI) et pré-diagnostic - L'INPI a noué de nombreux partenariats afin d'accompagner les entrepreneurs en matière de PI. D'un premier contact informel ou approfondi (pré diagnostic Booster PI gratuit), à l'accompagnement financier (PASS PI) ou la formation en PI (MASTERCLASS PI), l'INPI aide les chefs d'entreprise à définir une politique de protection des innovations adaptée à leurs besoins.

→ **INPI, CCI PARIS IDF, LE LIEU DU DESIGN, PÔLES DE COMPETITIVITE, PARIS REGION ENTREPRISES**

SE FORMER

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ Prêt croissance international (BPIFRANCE)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

Techniques du commerce international - Thèmes : logistique, douane, fiscalité, paiement, garantie, interculturel, ...
→ **CCI PARIS IDF, CRMA IDF, FORMATEX, OSCI**

TIC au service de la stratégie export - Sensibilisation et formation aux technologies de l'information et de la communication.
→ **ECHANGEUR PME (CCI PARIS IDF)**

SE FAIRE COACHER

Parrainage des Conseillers du Commerce Extérieur de la France - Accompagnement bénévole des entreprises dans leur développement à l'international. Il peut s'agir d'un conseil ponctuel (mise en relation, orientation ...), ou d'un accompagnement sur un projet de plus longue durée.

→ **CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA FRANCE (CCEF)**

PASSEXPORTE Expansion : Etre suivi et coaché dans son projet export pour développer ses exportations. Durée 3 à 12 mois.
→ **CCI PARIS IDF**

RECRUTER

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ Prêt croissance international (BPIFRANCE)

✓ Crédit d'impôt prospection export - (TRESOR PUBLIC)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

PASSEXPORTE Etudiant International en Entreprise (EIE) - Bénéficiaire de l'appui technique d'un étudiant-stagiaire en fin de cursus commerce international pour démarrer un projet de développement à l'international. Le recrutement et le coaching de l'étudiant est réalisé par la CCI PARIS IDF, puis encadré pendant toute la durée de sa mission.

→ **CCI PARIS IDF**

Le Volontariat International en Entreprise (VIE) - Confier à un jeune diplômé, homme ou femme, âgé de 18 à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger d'une durée de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite de deux ans. La formule est ouverte à tous les profils et types de métier.

→ **BUSINESS FRANCE**

Commercial à temps partagé - Pour approfondir l'approche commerciale du marché tout en limitant dans un premier temps l'investissement, des relais à l'étranger proposent d'avoir recours à des ressources humaines externalisées.

→ **CCI FRANCE INTERNATIONAL, OPERATEURS SPECIALISES DU COMMERCE INTERNATIONAL (OSCI)**

COMMUNIQUER

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ Prêt croissance international (BPIFRANCE)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

Pour promouvoir l'activité ou renforcer la notoriété, BUSINESS FRANCE a mis en place des services communication adaptés aux marchés étrangers : brochure commerciale, communiqué de presse, conférence de presse, voyage de journalistes étrangers en France, opération networking, ...

→ **BUSINESS FRANCE**

3

SE DEPLOYER / S'IMPLANTER

PROSPECTER A L'ETRANGER

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ Prêt croissance international (BPIFRANCE)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

Préparer sa prospection - Construire une liste de prospects.

→ *Annuaire Europages, Kompass*

Prospection Individuelle « clé en main » - Programme de rendez-vous sur mesure dans le cadre d'une prestation payante

→ *BUSINESS FRANCE, CCI PARIS IDF, OSCI*

Mission de prospection collective à l'étranger - Un programme de rendez-vous sur-mesure, de 3 à 4 jours, organisés dans le cadre d'un déplacement collectif. Une partie du coût de ces opérations peut être prise en charge par les organisations professionnelles.

→ *Réalisé par : ADEPTA, SOPEXA, BUSINESS FRANCE, CCI PARIS IDF, CEEVO 95, PÔLES DE COMPETITIVITE*

Programme des missions collectives France Export - Calendrier des actions internationales organisées par Business France, les Chambres de Commerce, les pôles de compétitivité, les fédérations professionnelles et de nombreux opérateurs privés.

→ *iledelfrance-international.fr, programme-france-export.fr*

Opération « Rencontres Acheteurs » ou « Vendre A » - Les entreprises sont regroupées en fonction de leurs clients finaux, ou des donneurs d'ordre. En général, la liste des produits/services recherchés est préalablement transmise, et les entreprises sont présélectionnées par les donneurs d'ordre avant les rencontres.

→ *BUSINESS FRANCE*

VENDRE, CERTIFIER ET EXPEDIER SES PRODUITS

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ Prêt croissance international (BPIFRANCE)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

Formalités douanières, procédures françaises - Les éléments déclaratifs caractéristiques de la marchandise (origine, espèce, valeur), les régimes suspensifs douaniers et fiscaux (entrepôt, admission temporaire ...), le statut d'opérateur économique agréé (OEA), marchandises interdites ou soumises à formalités...

→ *DOUANE*

Les formalités douanières et réglementations à l'étranger

Market Access Database: mise en place par la commission européenne, pour informer les exportateurs sur les barrières douanières imposées dans les pays étrangers (en anglais).

→ *modb.europa.eu*

lexportateur.com: base de données répertoriant les principaux documents et formalités pour exporter dans plus de 175 pays, ainsi que des analyses macroéconomiques et sectorielles, pour une meilleure compréhension des problématiques internationales.

→ *CCI PARIS IDF*

Hotline réglementaire: toutes les questions concernant la réglementation internationale, les procédures douanières, la fiscalité applicable aux marchandises, et la circulation intra et extra communautaire des biens et services.

→ *BUSINESS FRANCE*

Les normes, la réglementation et la fiscalité européennes - Conseil et accompagnement sur: le droit des contrats, la fiscalité européenne, le recouvrement des créances, la normalisation (CE, REACH...), la TVA intracommunautaire...

→ *ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN)*

S'IMPLANTER A L'ETRANGER

✓ Assurance prospection (COFACE)

✓ Prêt croissance international (BPIFRANCE)

✓ Garantie des projets à l'international - (BPIFRANCE)

✓ PM'up - (CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE)

Mise en relation avec des experts de l'implantation

Agences de développement des pays concernés: elles aident et conseillent les entreprises étrangères à s'implanter dans le pays et développer rapidement leurs activités.

Sociétés d'accompagnement à l'international: hébergement d'entreprises, pilotage de filiales externalisées.

Avocats et d'experts comptables à l'étranger: démarches juridiques, fiscales et sociales, externalisation comptable, ...

→ *BUSINESS FRANCE, CCEF, CCI FRANCE INTERNATIONAL, FEDERATIONS PROFESSIONNELLES, OSCI, PÔLES DE COMPETITIVITE, PARIS REGION ENTREPRISES*

Hébergement des collaborateurs - Bureaux équipés, salles de réunion, portage salarial, encadrement des salariés, ...

→ *CCI FRANCE INTERNATIONAL, OSCI*

Domiciliation - Boîte aux lettres et ligne téléphonique (réexpédition du courrier et des appels).

→ *Liste non exhaustive: REGUS, MULTIBURO, LOCARTIS, OSCI*

FINANCEMENTS EXPORT

Assurance prospection

> COFACE

Faciliter son développement à l'export en garantissant le risque d'échec commercial sur une durée de 1 à 4 ans et jusqu'à 65 % des investissements prévus.

Dépenses éligibles : prospection, études de marché, déplacements et frais de séjours, frais de création d'une filiale...

Prêt croissance International

> BPIFRANCE

Financer les investissements de l'activité d'exportation ou d'implantation à l'étranger. Le montant maximum est de 5 M€, d'une durée de 7 ans, à taux fixe, assorti d'un différé d'amortissement de capital de 24 mois.

Dépenses financées : frais d'implantation de filiales ou rachat d'entreprises, coûts de mise aux normes, recrutement, volontaires internationaux en entreprise (VIE), augmentation du besoin en fonds de roulement (BFR) générée par le projet...

Garantie des projets à l'international

> BPIFRANCE

Favoriser la croissance des entreprises françaises qui souhaitent se développer : par création de filiales à l'étranger (hors Union Européenne, Norvège, Islande, Liechtenstein et Suisse) ou par rachat majoritaire, en leur apportant une garantie sur le risque économique d'échec de leur implantation. La quotité garantie est de 50 % de la perte constatée.

Crédit d'impôt prospection export

> SERVICE DES IMPOTS

Suite au recrutement d'un salarié en France dédié à l'export ou un VIE, une PME peut déduire de son impôt sur les sociétés 50 % des dépenses de prospection commerciale export réalisées (jusqu'à 40 000 €) dans les 2 ans qui suivent ce recrutement.

ARCAF

> CRMA IDF

L'appui régional à la commercialisation artisanale francilienne, financé par la Région Ile-de-France permet de bénéficier d'une aide financière pour participer aux principaux salons internationaux. L'aide, plafonnée à 1700 € pour un salon en France et 5 000 € pour un salon ou une mission de prospection à l'étranger, finance jusqu'à 50 % du montant HT des dépenses.

PM'up

> CONSEIL REGIONAL D'ILE-DE-FRANCE

Le programme PM'up aide les PME à renforcer leur compétitivité, en leur apportant notamment une subvention qui peut porter, pour l'international, sur 50 % des dépenses en matière d'études, de conseil, de salons, de recrutement, avec un plafond de 250 000 euros.

Exonération d'impôt sur le revenu (IRPP)

> SERVICE DES IMPOTS

Les salariés export domiciliés en France sont exonérés d'IRPP, si leur activité de prospection commerciale exercée à l'étranger pour le compte de leur employeur est supérieure à 120 jours au cours d'une période de 12 mois consécutifs.

FASEP (Fonds d'Etude et Aide au Secteur Privé)

> DG TRESOR

Le FASEP est un financement sous forme d'un don de la France à une entité publique d'un pays émergent pour financer des projets de développement dont la réalisation fait appel au savoir-faire des entreprises françaises. Il existe quatre formules : Fasep-études, Fasep innovation verte, Fasep formation professionnelle et Fasep RSE.

⊕ de Dispositifs : départementaux, régionaux, nationaux ou européens

iledefrance-international.fr recense toutes les aides mobilisables par les entreprises franciliennes pour leur développement à l'international.

les-aides.fr rassemble l'ensemble des aides financières concernant tous les thèmes de la vie de l'entreprise : création, cession, reprise, emploi, innovation, international, environnement, implantation, immobilier...

Annexe 3 : Principaux dispositifs publics de soutien au développement international des entreprises

Source : DIRECCTE Ile de France

Objectifs, Modalités

COFACE

- ❖ **Assurance prospection** : assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial et soutien de trésorerie, face aux dépenses engagées pour la prospection des marchés étrangers. Demande en ligne. Conditions : minimum 1 an de commercialisation et premier bilan. CA jusqu'à 500 M€. Les sociétés de négoce ne sont pas éligibles.
Période de garantie de 1 à 4 ans, suivie par la période d'amortissement de 2 à 6 ans.
Indemnisation annuelle jusqu'à 65% des dépenses engagées.
Remboursement durant la période d'amortissement au prorata du CA réalisé sur la zone, à hauteur maximum des indemnités perçues (en fin de contrat, les sommes éventuellement non remboursées vous restent acquises).
Coût : prime de 2% du budget de prospection garanti (en cas d'avance sur indemnité pour les seules entreprises au CA < 1,5 M€, la prime est portée à 4%). L'avance sur indemnité est égale, pour chaque exercice, à 50% de la quotité garantie.
- ❖ **Avance prospection** : option ouverte aux entreprises dont le CA est compris entre 1,5 M€ et 500 M€. Grâce à un accord de couverture par la Coface contre le risque de non-remboursement du crédit, une banque signataire d'un accord avec Coface peut préfinancer votre budget d'Assurance Prospection. Aucun frais n'est facturé à l'entreprise, la prime est réglée par la banque. La banque est garantie à hauteur de :
 - 100%, si le montant du budget annuel garanti par Coface est inférieur ou égal à 100.000 €,
 - 80%, si le montant du budget annuel garanti par Coface est supérieur à 100.000 €.
- ❖ **Assurance Prospection Premiers Pas (A3P)** : S'adresse aux entreprises réalisant un CA de moins de 50 M€, dont le chiffre d'affaires export est inférieur à 200K € ou n'excède pas 10% du CA. Budget garanti 30.000 € maximum. Indemnisation à hauteur de 65% du budget garanti. Coût de la prime 200€ d'entrée et 4% des dépenses prises en compte. Taux d'amortissement unique 10% du CA réalisé au cours des trois exercices fiscaux publiés pendant la durée du contrat. Limite de deux A3P maximum sur des années différentes.

BPIFRANCE

- ❖ **Prêt Croissance International** : finance le développement de l'activité à l'international. Les bénéficiaires sont les PME et ETI indépendantes jusqu'à 5000 salariés, créées depuis plus de 3 ans et financièrement saines.
Dépenses financées : investissements immatériels (frais d'implantation de filiales ou rachat d'entreprises étrangères, adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, formation et recrutement des équipes, dépenses liées aux VIE, dépenses de communication, frais de transfert de matériel.), investissements corporels à faible valeur de gage (matériels conçus ou réalisés par l'entreprise pour ses besoins propres, matériel informatique), augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement.
 - Prêt sans garantie sur les actifs de l'entreprise ni caution personnelle du dirigeant, de 30 000 € à 5 000 000 €, d'une durée de 7 ans, à taux fixe, assorti d'un différé d'amortissement du capital de 24 mois ; dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise ; une retenue de garantie de 5% du montant initial du prêt est prévue. Déduite du montant du décaissement, elle peut être financée.
 - Le Prêt Export d'un montant supérieur à 150 000 € est systématiquement associé à des financements extérieurs du même montant : prêt bancaire d'une durée de 5 ans minimum ou apports en capital des actionnaires ou sociétés de capital-développement. Ces financements doivent porter sur le même programme et être réalisés depuis moins de 6 mois. Le concours bancaire peut faire l'objet d'une intervention en garantie ou être associé à un cofinancement.
- ❖ **Avance+ Export** : permet aux ETI et PME exportatrices réalisant au moins 500 k€ de CA Export de valider la capacité de paiement de leurs acheteurs étrangers, d'assurer leurs créances en cas de défaillance du payeur mais également de bénéficier d'avances de trésorerie. Les pays cibles sont principalement ceux de la zone Europe, mais toutes les créances libellées en euros peuvent être prises en compte. L'entreprise choisit les créances qu'elle souhaite céder et assurer et peut également choisir de demander une avance correspondante.

MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE ET DU NUMÉRIQUE

- ❖ **Crédit d'impôt «prospection commerciale» dit crédit d'impôt export** : mesure fiscale en vigueur depuis 2005, le dispositif bénéficie aux PME qui engagent des dépenses de prospection commerciale sur les marchés étrangers tout en recrutant une personne dédiée au développement des exportations. Il n'est accordé qu'une seule fois par entreprise et est égal à 50% des dépenses éligibles (l'assiette des dépenses prises en compte est diminuée, le cas échéant, des subventions publiques reçues dans le cadre de la prospection).
 - L'entreprise doit remplir les conditions cumulatives suivantes :
 - Recruter une personne affectée au développement des exportations ou avoir recours à un VIE,
 - Être une PME, au sens de la définition européenne, pendant la période de 24 mois qui suit le recrutement de la personne ou du VIE,
 - Être soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) ou à l'impôt sur le revenu (IR) selon un régime réel d'imposition.
 - Les dépenses éligibles doivent être engagées dans les 24 mois qui suivent le recrutement de la personne :
 - Frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter ;
 - Dépenses pour l'obtention d'informations sur les marchés et les clients situés à l'étranger ;
 - Dépenses de participation à des salons et foires-expositions ;
 - Dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise en vue d'exporter (publicité, communication) par des prestataires français ou étrangers ;
 - Indemnités mensuelles et prestations versées au VIE ;
 - Dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs du commerce international (privés ou publics) ;
 - Dépenses exposées par un cabinet d'avocats pour l'organisation ou la participation à des manifestations hors de France ayant pour objet de faire connaître les compétences du cabinet.
 - Le crédit d'impôt est plafonné à 40 K€ par entreprise dans la période de 24 mois suivant le recrutement du collaborateur export, ou à 80 K€ dans le cas d'un groupement d'entreprises (association loi 1901 ou GIE).
 - Il est imputé sur l'IS ou l'IR dû au titre de l'exercice fiscal au cours duquel l'entreprise a engagé les dépenses. Obligation déclarative sur l'imprimé spécifique 2079-P-SD téléchargeable sur le site impots.gouv.fr

BUSINESS FRANCE

Agence française pour le développement international des entreprises : Etablissement public dédié à l'accompagnement des entreprises françaises à l'export avec un réseau de 80 bureaux présents dans 70 pays étrangers. Business France Export met en relation les entreprises avec des partenaires commerciaux sur les marchés qu'elles ciblent afin de favoriser la création de courants d'affaires pour les PME et ETI et contribuer à leur présence durable à l'exportation

- ❖ **Volontariat International en Entreprises (V.I.E)** : permet aux entreprises françaises de confier à un jeune (< 28 ans, une mission à l'étranger) durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite (tout type de mission commerciale ou technique). Juridiquement, le VIE n'appartient pas au personnel de la PME, il est salarié de Business France. Ouvre droit à un crédit d'impôt export pour les PME. Le coût du VIE effectuant une mission de prospection commerciale est éligible au titre des dépenses garanties par une assurance-prospection.
- ❖ **VITRINE « YOU BUY France »** : outil de « e-business » des exportateurs français, sur www.youbuyfrance.com. Site officiel entièrement en anglais dédiée à la promotion de l'offre des entreprises françaises sur les marchés étrangers. Accessible aux acheteurs étrangers par requêtes sur des mots clés en 20 langues. Abonnement annuel à la formule « Vitrine You Buy France » : 120 € HT par an.
- ❖ **PROGRAMME FRANCE EXPORT** : agenda unique de l'exportateur, le Programme France Export donne accès, sur un site unique, à un programme consolidé de 800 manifestations collectives à l'étranger par an. Il rassemble des opérations subventionnées par les pouvoirs publics et pilotées par les principaux partenaires de l'Equipe de France de l'Export, ainsi que les opérations bénéficiant du label France.
- ❖ **BASE PROAO + Accompagnement des PME en IDF pour répondre en pool aux AO** : La nouvelle base de données PROAO de Business France vous donne accès annuellement à plus de 2 millions de projets et appels d'offres internationaux grâce à son moteur de recherche multi-langues qui scanne quotidiennement 15 000 sites internet..
- ❖ **HOTLINE REGLEMENTAIRE ET JURIDIQUE** : réglementation internationale et procédure douanière, fiscalité applicables aux marchandises pays par pays, circulation intra et extra communautaire des biens et services. Abonnement annuel ou formules unités de consultation.

CCI Paris Ile-de-France

150 collaborateurs impliqués dans le développement des entreprises sur les marchés étrangers. Certains sont spécialisés par secteurs d'activité ou par zones géographiques. D'autres s'occupent exclusivement des questions réglementaires et de formalités.

Les conseillers export de la CCI Paris Ile-de-France sont aux côtés des chefs d'entreprise pour les aider à bâtir leur stratégie. Ils fournissent des informations opérationnelles, totalement personnalisées à chaque entreprise et à son projet : diagnostic export de l'entreprise, analyse et choix des marchés, des secteurs d'activité et des pays ciblés, veille et conseils réglementaires (base de données : lexportateur.com), aide au montage de dossiers financiers, prospection commerciale...

Pour compléter cet accompagnement, ils proposent des outils pour anticiper et franchir toutes les étapes à l'export : formations aux techniques du commerce extérieur, à l'interculturel, formalités en ligne pour les opérations douanières...

Les conseillers travaillent en étroite relation avec un réseau de partenaires (Chambres de commerce françaises à l'international, Business France) pour proposer des actions de prospection, vente et implantation à l'étranger : missions, salons, conventions d'affaires, mise à disposition et coaching de stagiaire et aide à l'implantation.

Ensemble, les conseillers mettent en relation l'entreprise avec ses prospects, distributeurs et clients à l'étranger. Un aiguillage qui permet à l'entreprise d'affiner sa stratégie, de cibler ses actions et d'identifier les bons interlocuteurs.

DOUANE

- ❖ **CELLULE CONSEIL AUX ENTREPRISES (PME)** : mise en place de procédures douanières, application règles douanières, problématiques ponctuelles, etc.

CCEF

- ❖ Réseau des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, conseille et parraine bénévolement les PME dans leurs démarches à l'export.

REGION ILE-DE-FRANCE

- ❖ **ARCAF** : appui régional à la commercialisation artisanale francilienne (entreprises immatriculées au répertoire des métiers tenu par les chambres de métiers et de l'artisanat). Subvention salons en France (plafonnée à 1700€ par dossier, limitée à 2 aides par an, et maximum 6 aides au total) et salons à l'étranger (plafonnée à 5000€ par dossier et limitée à 2 aides maximum par an).
- ❖ **PM'up** : Appel à projet régional Ile-de-France annuel pour accompagner les PME ayant un projet de développement sur 3 ans, y compris à l'international.

Sources et contacts

- ❖ www.france-international.fr (portail national d'information des entreprises françaises à l'international)
- ❖ www.iledefrance-international.fr (portail d'information des entreprises franciliennes à l'international)
- ❖ www.coface.fr (cliquer garanties publiques – glossaire des dépenses éligibles à l'AP et A3P, disponible sur le site)
- ❖ www.bpifrance.fr (cliquer votre projet / aller à l'international)
- ❖ www.businessfrance.fr
- ❖ www.programme-france-export.fr
- ❖ www.cci-paris-idf.fr
- ❖ www.impots.gouv.fr (taper dans recherche : crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale)
- ❖ www.cnccef.org : Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France
- ❖ www.iledefrance.fr (PM' up - voir rubrique appels à projets)
- ❖ www.douane.finances.gouv.fr : Info Douane Service

Annexe 4 : Gamme TIDOO - couches écologiques et soins bébé

Night & Day

Des couches jetables anti-fuites, écologiques et fabriquées en France

Parce que les mamans veulent désormais concilier sécurité, tranquillité et protection de la planète, **TIDOO** lance Night&Day, sa gamme premium de couches jetables **anti-fuites**, **écologiques** et **fabriquées en France** dans les magasins bio et sur internet.

Plus d'un an de recherche ont été nécessaires pour associer, dans une seule et même couche, la technique de pointe anti-fuites et hypoallergénique Dry+, avec un engagement **écologique** et éthique, unique en France.



Anti-fuites et hypoallergénique, TIDOO Night&Day préserve la peau de bébé pendant 12H !
Faciles d'utilisation, les **couches jetables TIDOO Night&Day** préserveront, de jour comme de nuit, jusqu'à 12H, la sérénité de bébé et la tranquillité de maman !



Annexe 4 : Gamme TIDOO - couches écologiques et soins bébé (suite et fin)

Care

Notre gamme de soins bio pour bébé fabriqués en France

Le bioliniment oléo-calcaire TIDOO
400 ml



Les Maxi-Carrés de coton ultra doux 100% biologique (x60)



Les couches de la gamme Stand up

Stand Up



Certifications des produits de la gamme TIDOO :



Annexe 5 : Données concernant les emballages recyclables et les bandes frontales

Prix des emballages au mille:

PRODUITS	QUANTITES		
	5 000	10 000	15 000
JUMBO MINI T2 / 385 x 473 SF 53 P40	176,33 €	159,58 €	142,73 €
JUMBO MIDI T3 / 325 x 513 SF53 P 40	167,07 €	150,49 €	133,82 €
JUMBO MAXI T4/MAXI+ T4+ / 325 x 533 SF53 P 40	169,41 €	152,68 €	135,91 €
JUMBO JUNIOR T5 / 325 x 558 SF53 P 40	172,26 €	155,42 €	138,46 €
JUMBO XL T6 / 325 x 578 SF53 P40	174,56 €	157,61 €	140,56 €

Consommation moyenne des couches sur 2 mois :		État des stocks d'emballages en début de période :	
Taille 2	2 880 sacs	Taille 2	14 416 sacs
Taille 3	5 478 sacs	Taille 3	1 535 sacs
Taille 4	9 390 sacs	Taille 4	27 410 sacs
Taille 4+	4 770 sacs	Taille 4+	5 031 sacs
Taille 5	3 060 sacs	Taille 5	8 782 sacs
Taille 6	1 410 sacs	Taille 6	8 000 sacs

Bandes frontales

État des stocks de bandes frontales en début de période (ml : mètre linéaire):	
Taille 2 :	6 938 ml
Taille 3 :	18 323 ml
Taille 4 :	5 000 ml
Taille 4+ :	23 193 ml
Taille 5 :	14 612 ml
Taille 6 :	21 457 ml

Nb : le stock en m² est calculé en fonction de la largeur de la bande frontale (largeur de la bande x longueur de bande)/1000),

- Tailles 2 à 4 + : 160 mm
- Tailles 5 et 6 : 165 mm


Contenance des emballages de couches	
Taille 2 :	64 pièces
Taille 3 :	56 pièces
Taille 4 :	50 pièces
Taille 4+ :	48 pièces
Taille 5 :	46 pièces
Taille 6 :	38 pièces

Le sous-traitant facture le support plastifié nécessaire pour la production de bandes frontales au m².

5 000 m² : 0,53€/m²
 15 000 m² : 0,51€/m²
 20 000 m² : 0,48€/m²

Annexe 6 : Fiche produit PASSEXPORTE / EIE

Source : CCI Paris Ile de France



INTERNATIONAL

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL PASSEXPORTE E.I.E. ÉTUDIANT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE RECRUTEMENT D'UN ÉTUDIANT-STAGIAIRE POUR DÉVELOPPER VOS PROJETS À L'INTERNATIONAL

PUBLIC CONCERNÉ
Toute entreprise ayant un projet à l'international, nécessitant des ressources humaines dont elle ne dispose pas.

MODALITÉS
Rendez-vous auprès du conseiller de votre CCI par téléphone ou par mail à infoEIE@cci-paris-idf.fr

TARIF
850 € HT (1 020 € TTC)

0 820 012 112
Service 0,12 € / min
+ prix appel
international.cci-paris-idf.fr

VOTRE OBJECTIF

Vous souhaitez développer votre activité à l'export : prospection d'un nouveau marché, participation à un salon à l'étranger, exploitation des contacts de votre dernière mission de prospection... Vous avez donc besoin de moyens humains complémentaires mais il est trop tôt pour recruter.

NOTRE SOLUTION

Le **PASSEXPORTE E.I.E.** (Etudiant International en Entreprise) est une solution RH complémentaire si vous manquez de disponibilités en interne. Elle comprend la **recherche** et le **recrutement** d'un **étudiant-stagiaire** en fin de cursus commerce international par un conseiller de la CCI Paris Ile-de-France pour démarrer un projet à l'international.

Particulièrement adapté aux besoins des PME nouvellement exportatrices, le programme PASSEXPORTE E.I.E. constitue souvent un premier pas vers le dispositif V.I.E. (Volontariat International en Entreprise) proposé par Business France.

LE DISPOSITIF

Le conseiller de votre CCI vous accompagne dans votre recrutement :

Définition des missions à réaliser par l'étudiant-stagiaire et finalisation de l'offre de stage correspondante :

- marketing opérationnel, prospection commerciale
- communication, organisation d'événements
- administration des ventes export, logistique...

Recherche et présélection des candidats :


- organisation d'entretiens de pré-recrutement
- présentation d'une short-list de 2 à 3 candidats

Les stagiaires sont sélectionnés dans le cadre de partenariats avec des établissements d'enseignement supérieur réputés qui garantissent la qualité et la diversité des profils proposés, de BTS à Master 2 (écoles de commerce, universités en cursus commerce / management international).

POUR ALLER PLUS LOIN
votre conseiller CCI peut vous proposer le coaching de votre étudiant. Cette prestation de 3 mois à un an est incluse dans le dispositif d'accompagnement individuel PASSEXPORTE Expansion (voir la fiche détaillée de la gamme PASSEXPORTE).
Elle comprend l'encadrement de l'étudiant-stagiaire pendant la durée de sa mission, en coordination avec le responsable du projet :

- assistance dans la mise en oeuvre du plan d'actions
- aide à la recherche d'informations nécessaires aux différentes étapes du projet : prospection, aspects réglementaires...
- suivi de l'avancement des actions.

Document non contractuel - 00001017 / CCI-ENO 03.07.2016 - Mars 2016



Annexe 7 : Synthèse V.I.E – source pôle emploi et Business France

Source : Pôle Emploi et Business France

Le Volontariat international en entreprises (VIE) permet aux entreprises françaises de confier à un jeune, homme ou femme, une mission professionnelle à l'étranger.

Ce dispositif, soutenu par Pôle emploi, est géré par Business France, l'agence française pour le développement international des entreprises. Les missions proposées au jeune volontaire international par l'entreprise sont variées : études de marchés, prospection, renforcement d'équipes locales, accompagnement d'un contrat, d'un chantier, participation à la création d'une structure locale, animation d'un réseau de distribution, support technique d'un agent...

Le volontariat international n'est pas du bénévolat. Le volontaire civil perçoit mensuellement une indemnité forfaitaire, variable suivant le pays d'affectation, mais indépendante du niveau de qualification. Les frais de voyage et de transport sont pris en charge. Enfin, les volontaires disposent de 2 jours et demi de congé par mois

2 000 à 3 000 jeunes Français tentent chaque année l'expérience du volontariat international en entreprise. Près des deux tiers des entreprises d'accueil sont des PME. Pour pouvoir être considéré comme volontaire à l'étranger, **une convention doit être conclue entre l'entreprise et Business France**. Elle détermine les conditions d'accomplissement du volontariat (nature des activités confiées au volontaire civil, formation du volontaire, conditions de prise en charge des dépenses liées à l'accomplissement du volontariat...). Les entreprises ont par ailleurs l'obligation de souscrire une assurance au titre de la responsabilité civile du volontaire.

BUSINESS FRANCE met à disposition des entreprises un vivier de 51 700 candidats aux profils et formations très variés, ayant souvent une première expérience de l'international : ingénieurs, informaticiens, commerciaux, techniciens, contrôleurs de gestion...

La gestion administrative et juridique du V.I.E. est déléguée à BUSINESS FRANCE qui s'occupe des aspects contractuels, du versement des indemnités et de la protection sociale du volontaire.

La formule V.I.E. exonère l'entreprise de tout lien contractuel direct (le contrat est passé entre BUSINESS FRANCE et le jeune volontaire).

Bénéficiant d'un statut public, le volontaire est placé sous la tutelle administrative de la Mission Économique près de l'ambassade de France dans son pays d'affectation. L'entreprise pilote en direct son activité opérationnelle.

Des solutions pour héberger le V.I.E. sur place peuvent être trouvées pour les PME/ETI.

BUSINESS France propose des solutions de portage par des grands groupes ou des possibilités d'hébergement au sein de bureaux à l'étranger.

Le contrat V.I.E. bénéficie d'aides nationales et régionales : crédit import-export et contrat d'assurance-prospection COFACE, prise en charge subventionnelle d'une part importante du coût du V.I.E. dans le dispositif régional PM'UP. Des solutions d'accompagnement spécifiques sont proposées aux PME.

Annexe 8 Éléments financiers et barème des indemnités VIE / EIE

Source : CIVI Web Centre d'information sur le Volontariat International

Barème des indemnités VIE

Une indemnisation variable mais attractive

- L'indemnité mensuelle du volontaire, variable selon les pays, de 1 300 € à 3 900 € par mois ;

Barème mensuel des indemnités VIE applicables à compter de : octobre 2016

Pour les VIE, si l'hébergement est pris en charge par l'entreprise, l'indemnité géographique sera soumise à un abattement

PAYS	Indemnité fixe	Indemnité géographique
ITALIE	719,67 €	1 279,46 €

- les frais mensuels de gestion et de protection sociale pour un VIE en Italie s'élèvent à 225 € par mois.
- les frais de voyage international et de transport de bagages aller sont refacturés à l'entreprise. Ils représentent pour l'Italie un montant de 449 € pour le transport auquel s'ajoute 610 € pour le forfait bagages.

Barème des indemnités EIE

En sus du coût forfaitaire du recrutement du stagiaire (850 € HT) dans le cadre du PASSEXPORT E.I.E., l'entreprise a l'obligation d'indemniser le stagiaire dès que sa mission totalise une durée de deux mois (art.L.612-11 nouveau code de l'éducation). On évalue la durée de la mission ouvrant droit à la gratification selon le nombre d'heures effectuées par mois : un mois correspond à une présence effective de 22 jours et l'étudiant doit être présent 7 heures par jour pour totaliser 154 h par mois. Le calcul du montant de la gratification mensuelle se fait comme suit :

- montant horaire minimal : 3,60 € (soit 15% du plafond horaire de la sécurité sociale) multiplié par le nombre d'heures effectuées. Les gratifications ne donnent lieu à aucune cotisation sociale (salariale et patronale) dès lors que le montant est inférieur ou égal à la gratification minimale.

Par ailleurs, outre cette gratification, le stagiaire peut percevoir le remboursement des frais engagés pour effectuer le stage et des avantages offerts pour la restauration et l'hébergement.

Nous recommandons de moduler le montant de la gratification au regard du niveau d'expérience de l'étudiant-stagiaire. En cas d'embauche du stagiaire dans les trois mois qui suivent la fin du stage intégré à un cursus pédagogique et réalisé lors de la dernière année d'études, la durée du stage est déduite de la période d'essai dès lors que cette embauche est effectuée dans un emploi en correspondance avec les activités qui avaient été confiées au stagiaire. Il est à noter qu'en cas de stage de plus de 2 mois accomplis, le calcul des droits liés à l'ancienneté prend en compte la durée du stage.

Annexe 9 : Fiche métier Chargé(e) de développement export

Le ou la chargé (e) de développement export participe à l'élaboration de la politique commerciale à l'export et la met en œuvre pour s'implanter dans d'autres pays, y promouvoir les produits, développer les marchés et fidéliser les clients. Le développement de l'entreprise à l'export constitue un enjeu stratégique important.

Famille de métier

COMMERCIALISER, DIFFUSER
Commercial, vente, export

Activités principales

Selon la taille et l'organisation de l'entreprise, il ou elle assure tout ou partie des activités suivantes :

Développement de nouveaux marchés dans un pays ou une zone de pays

- Faire réaliser des études de marchés et prospecter des clients potentiels
- Proposer et assurer les opérations commerciales et de promotion des produits en tant qu'ambassadeur de l'image de son entreprise à l'étranger

Animation et gestion de son secteur

- Animer, organiser et coordonner la force de vente et ses activités, veiller au recouvrement
- Négocier avec les clients les plus importants et les groupements d'achats
- Mettre en place les référencements des centrales
- Analyser les résultats commerciaux et proposer des actions pour les améliorer

Contribution à la politique commerciale à l'export

- Assurer le reporting à la direction commerciale : résultats, concurrence, tendances, caractéristiques culturelles, normes spécifiques, etc.
- Fixer les objectifs opérationnels et veiller à la bonne gestion interne de l'export

Résultats attendus

- Développement des ventes à l'export et croissance de leurs marges
- Nombre de clients fidélisés et satisfaction des clients
- Succès des opérations de promotion et retour sur investissement

Conditions d'exercice du métier

Autonomie et responsabilité

Selon la taille de l'entreprise, ce poste est rattaché à la direction générale ou au directeur commercial. Le ou la Chargé(e) de développement export peut avoir la responsabilité d'une équipe composée d'assistants et d'attachés export.

Responsable d'une large zone géographique, il ou elle travaille en autonomie dans le cadre de la politique définie avec sa direction. Il ou elle a la responsabilité du budget de sa zone.

Moyens et ressources

Équipements informatiques et de communication nécessaires pour la gestion de ses dossiers et la transmission des informations. Gestion d'une documentation pour la veille économique et commerciale, assurée en grande partie via Internet.

Annexe 9 : Fiche métier Chargé(e) de développement export (suite)

Relations internes et externes

Travail en petite équipe au sein de la cellule commerciale, en relation avec les autres services de l'entreprise. Relations internes avec la direction commerciale, le service marketing, le service comptable, la production, le bureau d'études et la conception pour des modèles adaptés à ses marchés spécifiques. Relations externes avec son réseau de distribution (attachés, agents, etc.) et ses clients directs, ses prospects, ainsi qu'avec des prestataires de services à l'export.

Environnement de travail

Il ou elle travaille beaucoup par téléphone depuis son bureau et se déplace très fréquemment à l'étranger : visites de prospects ou de clients, salons professionnels, etc. Ses horaires peuvent être irréguliers en fonction de ses rendez-vous.