



24 Mars 2017



# Dépenses éligibles aux aides et subventions à l'export

**Auteur :**

Fabrice Mauge

fmauge@wine-up.fr

Tel : +33 (0) 1 86 95 94 60

Mobile : + 33(0)6 77 93 61 71

## Dépenses éligibles à l'assurance prospection COFACE

Les dépenses sont constituées de l'ensemble des frais spécifiques engagés pour prospecter la zone géographique ciblée et qui restent à votre charge.

Ces frais doivent être différents de ceux qui sont habituellement engagés dans votre activité de fabrication et de vente. Ils doivent pouvoir être clairement identifiés et ne doivent pas recouvrir des dépenses liées à la production ou à des investissements purement financiers. Dans le cadre d'un budget agréé par Coface, les dépenses peuvent être :

- Déplacement de salariés (et/ou représentant légal) de l'entreprise dans la zone couverte,
- Formation linguistique et/ou de spécialisation du personnel export pour la prospection,
- Recrutement, salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté,
- Fonctionnement des bureaux commerciaux, points de vente en propre de l'assuré,
- Rémunération forfaitaire d'une société de la zone couverte - contrat d'agent commercial,
- Participation à des manifestations commerciales dans la zone couverte,
- Participation à une mission collective d'entreprises dans la zone couverte,
- Voyage et séjour en France d'agents, de prospects ou clients de la zone couverte,
- Etudes de marchés de la zone couverte (Missions économiques, Ubifrance...),
- Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés, Dépôt de marques, modèles ou brevet dans la zone couverte,
- Traduction et interprétariat – développement ou adaptation du site internet en langues locales,
- Publicité sous toutes ses formes à destination de la zone couverte,
- Conseils juridiques (cabinets d'avocats...) nécessaires à la réussite de la prospection,
- Prime due en cas d'extension de la garantie « Responsabilité civile » à la zone couverte,
- Participation à une seule manifestation commerciale professionnelle hors zone couverte,
- Etudes, avant-projets gratuits et remises d'offres,

- Création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement...),
- Exposition de produits dans un « showroom », démonstration de matériels,
- Echantillons et dégustation offerts à des prospects dans la zone couverte,
- Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise dans la zone couverte,
- Rémunération des salariés de l'entreprise pendant leur séjour dans la zone couverte,
- Frais et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation,
- Fonctionnement des filiales commerciales de l'assuré,

**Modalités :**

- quotité garantie jusqu'à 65% suivant le profil de l'entreprise,
- taux d'amortissement : 7%, 14 % ou 30% selon la nature du chiffre d'affaires export,
- versement de l'indemnité : pendant une période de garantie de 1 à 4 ans, Coface verse, à la fin de chaque exercice annuel, une indemnité provisionnelle si les dépenses prises en compte ne sont pas compensées par des recettes (allègement de la charge financière),
- remboursement de l'indemnité : pendant une période de remboursement de 2 à 6 ans, l'entreprise rembourse Coface à hauteur maximum des indemnités versées en fonction de ses recettes sur la zone garantie.

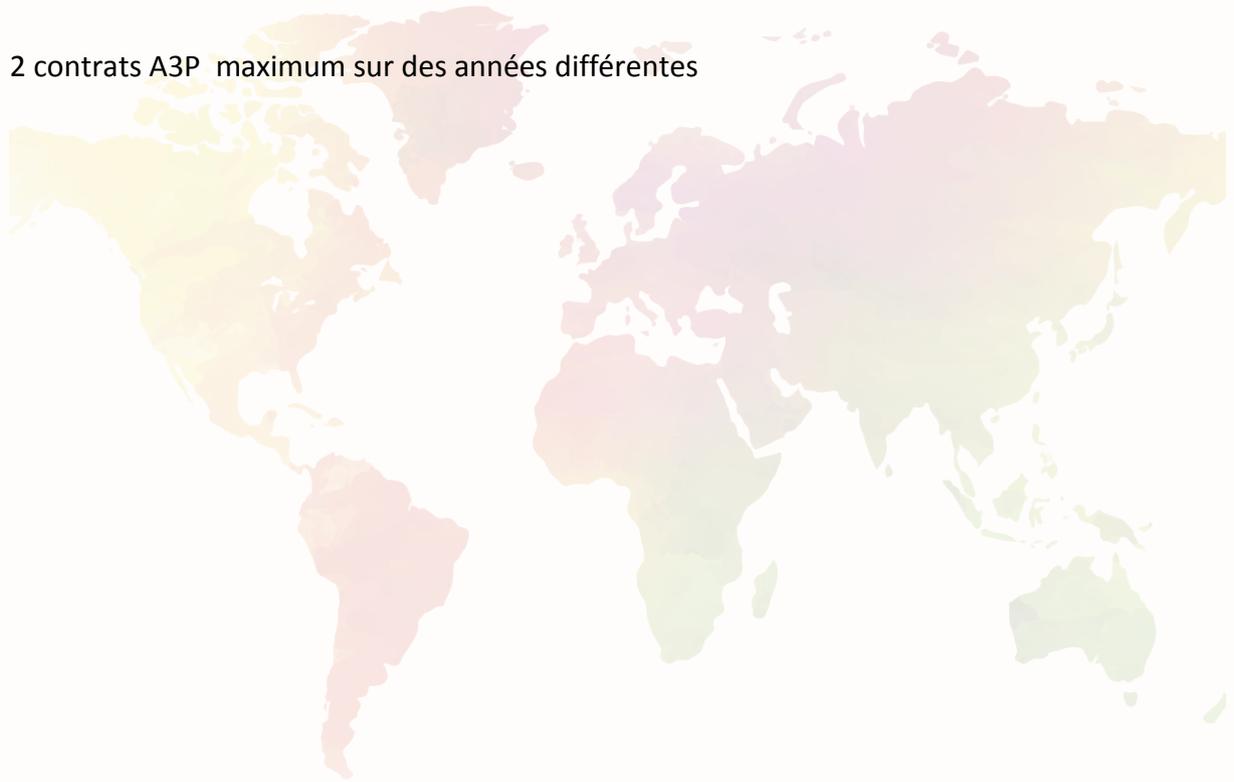
## Dépenses éligibles à l'assurance prospection A3P COFACE

Les dépenses de prospection éligibles doivent être non récurrentes et sont décrites comme suit :

- Publicité, sous toutes ses formes à destination de l'étranger,
- Démonstration à l'étranger de matériels qui n'ont fait l'objet, ni d'une vente, ni d'une location : frais fixes afférents à ces prestations (logistique, personnel extérieur si nécessaire), frais de transport aller et retour et d'assurance pendant la période
- Échantillons offerts à des prospects à l'étranger (prix de revient éventuellement majoré des frais de transport, d'assurance et de personnel extérieur)
- Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes)
- Participation à une manifestation commerciale professionnelle acceptée par Coface
- Rémunération forfaitaire d'un agent commercial ou d'un VIE à l'étranger
- Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients à l'étranger ou à l'occasion de conventions d'affaires ou de rencontres d'acheteurs étrangers organisées en France
- Déplacements de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise vers/dans les pays prospectés
- Etudes de marchés à l'étranger (Missions économiques, Ubifrance, prestataire local...), de listes de prospects et/ou de renseignements commerciaux
- Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise : 200 euros par jour et par personnes
- Rémunération des salariés de l'entreprise pendant la durée de leur séjour à l'étranger : 200 euros par jour et par personne
- Frais et honoraires, dans la limite de 10 000 euros, versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion (études de marchés confiées à un tiers, conseils juridiques, traduction et interprétariat)
- Création ou adaptation en langue étrangère d'un site internet, dans la limite de 3 000 euros

**Modalités :**

- budget garanti : 10% du chiffre d'affaires global dans la limite de 30 000€
- quotité garantie : 65%
- versement de l'indemnité : l'entreprise en détermine le moment, en adressant à Coface le relevé de dépenses dans les 12 mois de la prise d'effet du contrat. L'indemnité est versée dans les 15 jours.
- remboursement de l'indemnité : reversement, dans la limite de l'indemnité perçue, de 10% du montant du chiffre d'affaires export réalisé au cours des 3 exercices fiscaux publiés pendant la durée du contrat.
- 2 contrats A3P maximum sur des années différentes



## Dépenses éligibles au crédit d'impôt export

Bénéficiaires :

Les PME de moins de 250 salariés réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou dont le bilan est inférieur à 43 millions d'euros peuvent bénéficier d'un crédit impôts export. L'entreprise doit avoir effectué des dépenses de prospection commerciale pour exporter.

Dépenses éligibles :

- Frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter
- Dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients
- Dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions
- Dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise en vue d'exporter
- Indemnités mensuelles et prestations versées à un volontaire international en entreprise (VIE)
- Dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international
- 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
- Déduction des subventions publiques reçues à raison des dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt

Le crédit d'impôt est égal à 50 % du montant des dépenses dans la limite d'un plafond de 40 000 € pour la période de 24 mois qui suit le recrutement de la personne ou du volontaire international en entreprise.

Ce plafond est porté à 80 000 € pour les associations soumises à l'impôt sur les sociétés et les groupements d'intérêt économique regroupant des petites et moyennes entreprises.

**Modalités :**

Ce crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une seule fois par l'entreprise mais est calculé au titre de chaque période d'imposition ou exercice clos au cours desquels des dépenses de prospection commerciale éligibles ont été exposées.



**ACTIONS ELIGIBLES AUX SUBVENTIONS FRANCEAGRIMER  
SELON L'INTV-POP-2014-44 du 4 juillet 2014**

5 types d'actions telles que décrites ci-dessous et des frais de déplacement sont éligibles :

**Action 1 : Actions de relations publiques, promotion et publicité**

*1.1. sous action : relations publiques, relations presse*

- Déjeuner, dîner de presse (cibles diverses : journalistes, leaders d'opinion...)
- Communiqués de presse
- Fabrication et distribution de plaquettes
- Achats de carnets d'adresses
- Consulting, animation par un prestataire, agences de communication (ou public relations)
- Séminaires avec sommeliers ou oenologues
- Sponsorisation :
  - Sponsoring actions spécifiques viticoles (concours de sommeliers, d'oenologues...)
  - Sponsoring actions grands public : opérations festives, sportives, mariages de stars...

*1.2 sous action publicités et annonces dans les medias*

- Pubs presse (quotidien, hebdo, professionnels, spécialisés...)
- Articles publi-rédactionnels
- Document publicitaire
- Insertion publicité dans le catalogue d'un distributeur ou d'un importateur
- Pubs radios
- Pubs télévisions
- Pubs affichage
- Placement de produit : le produit apparaît dans un film, un reportage, talk show, .... en situation – la marque est clairement identifiée
- Achat et création de « bandeaux » internet, pubs d'internet, pubs sur réseaux sociaux
- Réseaux sociaux, blogs
- Contrat de prestation externe

*1.3 sous action opérations de dégustation*

- Pour toutes les opérations de dégustations, éligibilité :
  - campagne d'information/annonce sur la dégustation
  - échantillons (valorisation, transport, dédouanement et taxes)
  - supports d'information : plaquettes, fiches, doc,...
  - matériel pour la dégustation : verres, présentoirs, nappes, alcootests...
  - aliments pour accompagner la dégustation (pain, fromage, produits traiteurs...)
  - fonctionnement si les animateurs sont pris en prestation
  - location de salle ou du site
- Dégustation en repas ou dîner
- Dégustation en GMS
- Dégustation en salon
- Dégustation par cible B to B
- Dégustation en restauration
- Formation à la dégustation des
- Dégustation dans le cadre d'un voyage sur les lieux de production.

#### 1.4 sous action échantillonnages

Les échantillons sont :

- soit utilisés dans des actions particulières de dégustation
- soit envoyés directement aux clients

Les échantillons peuvent être utilisés dans une opération de promotion que réalise un tiers.

#### 1.5 sous action envoi des produits pour une opération de dégustation

- Frais d'expédition des échantillons et du matériel nécessaire à la dégustation
- Les taxes et frais de dédouanement liés à l'envoi des échantillons sont éligibles.

#### 1.6 Sous action réalisation de plaquettes et brochures techniques, sites internet dédiés à l'export

- Plaquettes commerciales (présentation de gamme) ou brochures en langue locale et de divers matériel publicitaire sur place :

- création,
- traductions
- fabrication
- acheminement

- Traduction des documents
- Site internet :
  - Création
  - Traduction
  - Référencement sur les
  - moteurs de recherche

#### 1.7 sous actions opérations de promotions

- Publicité et annonces de l'action de promotion (insertion presse, articles...)
- Mise en tête de gondole
- Référencement des produits
- Matériel de promotion sur le lieu de vente : brochures, plaquettes, petits cadeaux avec sigle de la marque, kit dégustation, collerettes bouteilles, affiches, présentoirs, sacs, becs verseurs, porteclés,
- Collerettes ou stickers relatifs à
- une distinction attribuée au vin
- (concours, médaille...)
- Dégustations en magasin (voir justificatifs échantillons et dégustations)
- Participations annuelles à des opérations collectives : « club des marques », ...
- Participations à des concours (par exemple organisés par un journal spécialisé local du pays cible)
- Opérations croisant vins et autre produit : vin et fromage, vin et culture, vin et gastronomie)

### 1.8 sous actions voyages sur les lieux de production

- Opérations comprenant :
  - découverte du vignoble
  - des installations et de l'élaboration des produits
  - mise en valeur des spécificités
  - éléments de formations sur place
- Eligibles :
  - le transport (avion, train, voiture) vers le lieu de production
  - le transport entre différents lieux de production
  - les prestations facturées d'organisation et de formation
  - le transfert via Paris éligible mais doit rester « raisonnable »)
  - les dégustations
- Opérations clients et importateurs
- Opérations presse étrangère
- Concours clients avec voyage sur place

### Action 2 Participation à des manifestations, foires et expositions d'envergure internationale dans les pays tiers

- Création d'un stand
  - Installation et fonctionnement du stand pendant le salon
  - Transport du stand, montage, retour
  - Prestation d'animation du stand
  - Bouteilles d'échantillons pour le salon (voir chapitre échantillons)
- Organisation complète des soirées même en dehors du site du salon (mais durant la période du salon).
- Participation à des opérations organisées par des tiers, type « apéritif à la Française ».

### Action 3 Etudes de marchés nouveaux, nécessaires à l'élargissement des débouchés

- Etudes de marchés.
- Achat de données de panels ou de statistiques

### Action 4 Campagnes d'information

- Campagnes d'information, notamment sur les régimes communautaires relatifs aux appellations d'origine, aux indications géographiques et à la production biologique

### Action 5 Etudes d'évaluation des résultats des actions de promotion et d'information

- Etudes, expertise, conseil,
- pré test de validation de nouveaux produits
- pré- validation de lancement de marques
- focus groupe et panels

**Frais de déplacement** : Déplacement en pays tiers (Billets d'avions, de trains...)

Pour toute précision sur ces dispositifs, veuillez contacter Wine Up

par mail : [fmauge@wine-up.fr](mailto:fmauge@wine-up.fr)

par téléphone : 01 86 95 94 60

