

Les aides à l'export

Quand on est une PME, l'export peut paraître une notion plutôt abstraite. Une PME y-a-t-elle sa place ? L'export n'est pas une fin en soi, il doit correspondre à une réalité de l'entreprise. Mais ce serait une erreur de penser que parce qu'on est petit on n'y a pas sa place. La question à se poser est plutôt : mon produit a-t-il un intérêt pour un autre pays ? si la réponse est oui, l'aventure commence.

La première porte à pousser est celle du département relations internationales de la CCI. Là, des experts vont vérifier avec le chef d'entreprise, la solidité du projet, le clarifier et en définir les contours. Si le dossier s'avère viable la CCI mettra le porteur du projet en contact avec UBIFRANCE qui l'aidera à :

- Evaluer les chances de succès du produit sur un marché cible
- Cerner les attentes des distributeurs ou des consommateurs
- Choisir les circuits d'importation et de distribution
- Positionner l'offre par rapport à la concurrence ...

Si vous décidez de continuer la COFACE pourra vous proposer une assurance prospection qui présente pour votre entreprise un double intérêt :

- Un soutien financier
- Une assurance contre la perte subie, en cas d'échec commercial.

D'autres aides des collectivités locales peuvent être également mobilisées.

Pour mieux accompagner les PME dans ces démarches ces différents organismes se fédèrent sous le nom de **l'équipe de France de l'export**.

Si vous avez un projet dans l'export, ne gaspillez pas votre énergie, prenez tout d'abord contact avec Madeleine ESCORBIAC ou André PERRIN du département Industrie - Relations Internationales à la CCI 65.