

Dispositif public d'appui à l'exportation et procédures d'aides (Australie)

Il existe très peu de subventions publiques à l'exportation au niveau des Etats fédérés, dont les organismes publics d'aide aux entreprises ont le plus souvent une vocation générale. Dans le domaine de l'exportation, leur rôle se limite à mettre à la disposition des entreprises les informations disponibles, parfois à organiser des formations (séminaires), comme par exemple dans le Victoria.

Les perspectives d'évolution du dispositif dans les prochaines années sont assez limitées : poursuite de la baisse des effectifs d'Austrade et baisse ou stabilité des dépenses publiques.

Procédures d'aides à l'exportation des PME

La notion de PME (petites et moyennes entreprises) en Australie

Pour l'EMDG, le seuil retenu est un bénéfice imposable annuel inférieur à 18 millions d'euros.

Aides disponibles (hors assurance prospection) :

Il n'existe pas d'autre aide fiscale que le Tradex, permettant d'obtenir une exemption de droits de douanes et de TVA (GST) sur les produits importés destinés soit à être réexportés, soit à être inclus dans le processus de production de produits destinés à l'exportation.

L'Export Market Development Grants (EMDG) représente l'essentiel de l'aide fédérale (90,6 MEUROS sur 112,5 soit 80,5%).

Les autres aides fédérales sont :

- Le New Exporter Development Program (NEDP) consiste à donner des informations et des conseils aux PME désireuses d'exporter, les conseils pouvant aller jusqu'à une analyse de l'adéquation entre les produits concernés et le marché visé.
- L'[Australian Suppliers Database](#), qui est une base de données de fournisseurs australiens, équivalente à Firmafrance.

Les Etats fédérés ne délivrent que très rarement des aides financières en matière d'exportation. Dans ce domaine, leurs services d'assistance aux entreprises délivrent une information sur les aides fédérales existantes, ainsi, parfois, qu'une information économique sur les principaux marchés étrangers. Le plus souvent, leur intervention se limite donc à communiquer à l'entreprise les informations disponibles susceptibles de l'aider.

Pour un exemple d'aide fournie par un Etat fédéré, voir l'*Export Communication Network*, de l'Etat du Victoria :

[http://www.export.vic.gov.au/web/bc/expninte.nsf/frameset/Export?OpenDocument&FrameURL_Menu\[../cd/MenuInitial\]&FrameURL_Subcats=\[../cd/blank+subcats\]&FrameURL_Content=\[/4A25690E000F4B50/BCVIEW/C1DF8DC854593F02CA256C5B0011D5CA?OPENDOCUMENT\]](http://www.export.vic.gov.au/web/bc/expninte.nsf/frameset/Export?OpenDocument&FrameURL_Menu[../cd/MenuInitial]&FrameURL_Subcats=[../cd/blank+subcats]&FrameURL_Content=[/4A25690E000F4B50/BCVIEW/C1DF8DC854593F02CA256C5B0011D5CA?OPENDOCUMENT])

Le premier conseil donné par les services compétents des Etats fédérés est que « *le meilleur moyen de financer un développement à l'exportation est de le faire grâce aux revenus générés par l'activité de l'entreprise* ».

Coût annuel du dispositif d'aide et évolution

Le dispositif de soutien sur les foires et salons passe essentiellement par l'Export Market Development Grants (EMDG), qui représente l'essentiel de l'aide fédérale (90,6 MEUROS). Il n'existe pas de données sur la part des subventions EMDG consacrées aux foires et salons.

A la suite d'un resserrement des critères d'éligibilité à l'EMDG en 2003, le nombre des bénéficiaires a chuté et Austrade n'a dépensé au cours de l'année 2004-2005 que 82% de son budget total d'EMDG.

La baisse tendancielle des soutiens au niveau fédéral n'est pas compensée, en Australie, par une hausse des aides des Etats fédérés.

En Australie, dégager des excédents budgétaires et abolir la dette publique, ce qu'Etat fédéral et Etats fédérés ont réussi dans les années récentes, est considéré comme la meilleure politique d'aide aux entreprises.

Il n'existe pas de mesure incitant les PME à constituer des groupements d'entreprises afin de démultiplier leurs efforts à l'exportation.

Même si quelques aides existent (voir supra), les pouvoirs publics s'abstiennent généralement d'intervenir dans la gestion des entreprises ou même d'influencer leur stratégie (sauf par la délivrance de conseils).

Formation et le recrutement de cadres export

Il n'existe pas de procédures comparables à celles des VIE (volontaires internationaux à l'export), du contrat d'emploi export, du crédit d'impôt export qui existent en France.

Dispositif de gestion par objectif des aides et d'évaluation a posteriori de leur impact

L'évaluation a posteriori est particulièrement développée et sophistiquée. Elle découle du fait qu'Austrade est responsable devant le Ministre du Commerce et le Gouvernement fédéral et doit, chaque année, rendre compte de son activité et de ses résultats dans un rapport public.

Voir le dernier rapport annuel d'activité d'Austrade (notamment la page 25) sur le lien :

http://www.austrade.gov.au/corporate/layout/0..0_S1-1_CORPXID0018-2_-3_PWB1512313-4_-5_-6_-7_.00.html

Instance de coordination des aides en faveur du développement international des PME

Il n'existe pas d'instance de coordination. Au niveau fédéral, le dispositif est parfaitement lisible et transparent. Les autorités des Etats fédérés, connaissant la politique d'aides menée au niveau fédéral, sont libres de déterminer leur propre régime d'aides. Il n'existe que très peu de redondances.

Dispositions récentes et modalités d'attribution des aides (logique de guichet -toute entreprise éligible- ou concepts plus originaux d'aides sur mesure)

La logique de guichet est privilégiée pour les aides financières. Les autorités publiques australiennes créent peu de concepts et les entreprises ont beaucoup moins l'habitude qu'en France de demander de nouvelles aides. Le système est donc assez stable, ce qui contribue à sa popularité.

Il existe très peu d'aides : de très nombreux sites Internet d'organismes publics notamment assurent l'information des entreprises dans tous les domaines.

Dispositif public d'appui à l'exportation et procédures d'aides (Belgique)

En Belgique, la promotion du commerce extérieur relève de la compétence des Régions. Les aides financières sont donc exclusivement régionales.

En Wallonie, les compétences de promotion du commerce extérieur et de prospection des investisseurs étrangers sont gérées par l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX). Les activités « commerce extérieur » de l'AWEX sont certifiées ISO 9001 édition 2000 depuis le 29 avril 2002.

A Bruxelles, la promotion du commerce extérieur est réalisée par l'agence Bruxelles export qui rassemble la Direction du Commerce extérieur de la Région de Bruxelles-Capitale, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bruxelles et l'Union des Entreprises de Bruxelles.

En Flandre, le Flanders Investment & trade regroupe la promotion du commerce extérieur et la prospection des investisseurs étrangers.

Au plan fédéral, quatre missions économiques sont organisées chaque année sous la présidence de S.A.R. le Prince Philippe. L'Agence pour le Commerce Extérieur (ACE) organise ces missions économiques conjointes pour les trois organismes régionaux de promotion des exportations et assure pour les organismes régionaux la gestion d'une documentation commune, sans accès aux clients finaux. Les destinations sont choisies en commun par les trois Régions. En 2005, le budget de l'ACE s'élève à 2,605 millions d'euros.

Ces dernières années, ces missions ont pris de l'ampleur et bénéficient d'une forte visibilité dans la presse belge et d'une appréciation positive de la part des entreprises.

Procédures d'aide à l'exportation des PME

La notion de PME en Belgique

Région wallonne :

La définition d'une PME WALLONNE correspond à la définition européenne :

- posséder un siège principal d'activités en région de langue française ;
- occuper moins de 250 travailleurs inscrits à l'Office National de Sécurité Sociale ;
- présenter un chiffre d'affaires annuel inférieur à 40 millions EUR ou un bilan inférieur à 27 millions EUR ;
- être indépendante financièrement.

Région de Bruxelles-Capitale :

Pour obtenir une aide à l'exportation de la Région de BC, la PME doit :

- Produire des biens ou fournir des services dans un siège d'exploitation ou un siège social situé dans la Région de BC. Si tel n'est pas le cas, mais si au moins un tiers de son effectif est employé dans la Région elle pourra prétendre aux aides
- Correspondre à la définition européenne des PME

A noter que la Région de BC ne fait pas de différence entre les très petites, les moyennes entreprises et les micro-entreprises (TPE et PME) pour les aides octroyées. De plus, les ASBL (Associations sans but lucratif) et les G.I.E. (Groupement d'intérêts économiques) dont l'activité génère directement ou indirectement des retombées économiques profitant au commerce extérieur ou à l'économie au sens large de la Région.

Le volume total des aides pour une entreprise ne peut être supérieur à 200.000 €.

Région flamande :

La définition d'une PME FLAMANDE correspond à la définition européenne :

- posséder un siège principal d'activités en région flamande ;
- occuper au maximum 250 travailleurs inscrits à l'Office National de Sécurité Sociale ;
- présenter un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions EUR ou un bilan inférieur à 43 millions EUR ;
- être indépendante financièrement ;

Aides disponibles (hors assurance prospection)

Il n'existe pas d'aide fiscale à l'exportation en Belgique.

Région wallonne :

Aides financières :

- Aide aux traductions techniques (ristourne de 50% sur les coûts facturés),
- Aides à la Promotion de l'Emploi marchand (visant à subsidier partiellement les rémunérations des travailleurs dans le cadre d'activités liées à l'organisation et la participation de foires, salons et missions commerciales à l'étranger),
- Cartes de Visite d'Entreprises : subside couvrant jusqu'à 50% des coûts de réalisation de supports promotionnels de qualité professionnelle (brochures, vidéogrammes, sites web et CD ROM) destinés à la prospection de marchés à l'exportation. Cette aide n'est pas réservée aux seules PME mais c'est la plus fréquemment utilisée avec le bonus PME pour les foires et l'assistance prospection (actions organisées par l'AWEX telles que des missions individuelles ou collectives, participation à un stand collectif à un salon...).
- Bureau collectif de Représentation (subside permettant de couvrir partiellement les frais de fonctionnement d'un bureau collectif en dehors de l'Union européenne),
- Foires subventionnées avec bonus PME (subside couvrant 50% maximum des frais de location, aménagement et gestion du stand, voyage et séjour),
- Formation d'utilisateurs non-résidents à des biens d'équipement ou des services d'origine wallonne (subside de 15 % maximum du prix des biens ou services),
- Partenariat économique international (subside de 50 % maximum des dépenses relatives à l'étude de faisabilité, à la préparation et au démarrage de projets de partenariat),
- Sensibilisation d'acheteurs potentiels étrangers (subside de 75% des coûts d'invitation et de formation),

Autres mesures de facilitation :

- mise à disposition d'un expert en Stratégie à l'Exportation pour 1 à 3 jours (pour les TPE de moins de 20 personnes),
- mise à disposition de spécialistes en Commerce extérieur agréés par l'AWEX pour des missions d'expertise ou des intérim de management,
- mise à disposition de spécialistes en dessins d'exportation agréés par l'AWEX pour la réalisation d'études et pour les prestations axées sur l'adaptation du design des produits en vue de l'exportation.
- Secrétariats d'Intendance à l'Exportation (SIEx) : 9 organismes subventionnés par l'AWEX qui offrent leurs services et/ou fournissent des informations dans les matières suivantes :
- formalités administratives à l'exportation
- réglementations étrangères
- informations financières
- rédaction de contrats commerciaux et de contrats d'exclusivité
- procédures d'agrément aux normes et certifications
- séminaires techniques ayant pour thème l'exportation
- programmes de formation dans le domaine de l'exportation ou dans le cadre de sessions de cours de langues
- traductions et interprétariat

Région de Bruxelles-Capitale :

Aides financières (Région de Bruxelles-Capitale via « Bruxelles Export ») :

- Appels d'offres : AO lancés par des opérateurs privés ou d'Etat pour des marchés hors UE (les études réalisées au sein de l'entreprise ou par des experts externes peuvent être prises en considération) ; l'intervention ne peut excéder 50 % des dépenses de frais de participation à l'appel d'offres ; le budget introduit peut osciller entre un minimum de 3.750 Euro (plancher

minimum) et 50.000 Euro (plafond maximum) ; l'aide accordée oscillera dès lors entre 1.875 Euro et 12.500 euro

- Foires et salons : individuellement ou collectivement ; manifestations à caractère international ;
A l'étranger : 50 % des coûts résultant de la location du stand, avec un maximum de 3.000 €. Le plafond est relevé à 3.750 € pour les manifestations en dehors de l'UE.
En Belgique : 50 % des frais de séjour des acheteurs étrangers potentiels durant la foire/ salon, avec un maximum de 2 nuitées et une intervention maximale de 100 € par nuit ; aide limitée à 3.000 € par bénéficiaire et par an.
- Réalisation de documents de promotion (brochures, dépliants, catalogues, sites internet, cassettes et cédéroms) : 50 % maximum des coûts de réalisation avec un plafond de 7.500 € ; l'aide n'est accordée qu'une fois en 3 ans sauf s'il s'agit de frais de traduction et de conversion d'un document déjà réalisé.
- Interventions d'experts : 50 % maximum des honoraires de l'expert avec un plafond de 7.500 € par entreprise et par an ; pour les entreprises moyennes, l'aide n'est renouvelable que pour l'assistance à la prospection hors Union européenne et la conception d'une documentation.
- Programme de formation : ou cycles d'information sur le commerce extérieur : 50 % maximum des droits d'inscription avec un plafond de 1.250 € par personne et par an, trois personnes ou 10 % du personnel au maximum peuvent en bénéficier par an ; les droits d'inscription doivent atteindre au moins 250 €.
- Intervention temporaire pour l'engagement de personnel : L'arrêté royal 123 permet aux entreprises occupant entre 3 et 100 personnes d'engager des chômeurs complets indemnisés en bénéficiant d'une subvention salariale pendant deux ans. L'entreprise peut bénéficier de cette aide dans le cadre d'un développement de son activité liée à des initiatives à l'exportation. Ce projet peut porter sur la formation commerciale et technique, la préparation de la prospection, les nouvelles stratégies, ...
Montant : 50 % de la rémunération et des charges sociales correspondantes pendant une période maximale de 2 ans si l'entreprise réalise seule son projet d'exportation ; 90 % la première année et 75 % la seconde pour les entreprises ayant conclu un contrat d'assistance ou d'avis.
- Bruxelles export manager : constitution de groupements composés d'entreprises complémentaires et non concurrentes, qui engagent en commun un export manager à temps et coûts partagés (fédération, conseils et assistance)

Intervention de l'Etat dans les charges découlant du financement des exportations

Stabilisation : garantie donnée à la banque intervenante que le taux fixe accordé à l'acheteur étranger pour le financement du crédit à l'exportation (taux CIRR 1) fixé mensuellement par l'OCDE restera stable pendant toute la durée du remboursement. Lors de chaque clôture semestrielle, FINEXPO prend en charge la différence entre le taux stabilisé et le taux auquel la banque s'approvisionne en devises sur le marché des eurodevises si ce dernier est plus élevé que le taux CIRR 1. Dans le cas contraire, la différence est versée au Trésor.

Prêts d'Etats à Etats (PEE) : taux d'intérêt réduit (de 0 à 2 %) dans le cadre d'un crédit mixte qui est octroyé à un pays en voie de développement en vue de financer des exportations belges dans le cadre de projets contribuant au développement du pays bénéficiaire.

Supersubsidie : Il s'agit d'une subvention en intérêts permettant de réduire le taux d'intérêt pour les pays dont le PNB/habitant est inférieur à un certain seuil. Le prêt d'état et le supersubsidie doivent respecter au minimum un élément "don" de 35 %, règle OCDE

Mesures de facilitation

Stimulation de contacts entre interlocuteurs internationaux via « Eurodéveloppement », groupement européen d'intérêt économique rassemblant quelque 30 sociétés régionales d'investissement dans différents pays (<http://www.eurodev.be>)

Région flamande :

Les petites et moyennes entreprises peuvent, dans les limites des crédits budgétaires prévus par la Communauté flamande, bénéficier de subventions en faveur d'initiatives encourageant les exportations. L'estimation globale du coût de ces initiatives prise en compte, T.V.A. non comprise, est plafonnée à 7.500 euros par an. Ces subventions concernent :

- Les voyages de prospection individuels, la participation à des voyages d'affaires en groupe, des voyages dans le cadre de stands en groupe, des voyages visant à attirer un investissement dans la propre entreprise et des voyages en vue d'investissements à l'étranger qui n'entraînent pas de délocalisation;
- La participation à des foires étrangères de renommée internationale;
- L'acquisition d'un devis aux fins d'adjudications internationales et d'adjudications d'institutions multilatérales et de projets financés de façon multilatérale;
- La création d'un bureau de prospection;
- La formation technique interne en exécution d'un contrat conclu;
- Des voyages de prospection aux sièges principaux et régionaux d'institutions multilatérales pour des projets réalisés hors de l'Espace économique européen, en abrégé EEE;
- une intervention dans les frais de parcours et de séjour. Ces frais sont fixés forfaitairement par l'administrateur délégué. Au maximum cinq techniciens étrangers peuvent être invités par contrat conclu pour suivre une formation technique dans l'entreprise flamande. L'intervention dans les frais de séjour est limitée à un mois au maximum. Le contrat doit avoir une valeur d'au moins 200.000 euros. L'administrateur délégué peut autoriser une dérogation à ce montant.
- L'élaboration de documentation relative au produit et de traductions techniques à l'appui des efforts à l'exportation;
- une intervention dans les coûts externes pour la production de documentation relative au produit et de traductions techniques dans une autre langue que le néerlandais.

- Les frais d'enregistrement, d'homologation et de certification à l'appui des efforts à l'exportation;
- L'invitation en Flandre d'acheteurs et de décideurs politiques venant de pays hors de l'EEE;
- La location d'une salle pour l'organisation de présentations publiques, de défilés de mode, de workshops et de séminaires à l'étranger;
- Les frais de l'entreprise qui s'installe dans un centre de services de « Export Vlaanderen ».

Entités attributaires de l'aide

Régions wallonne et flamande : Sans objet.

Région de Bruxelles-Capitale :

Région via Bruxelles Export

www.bruxelles-export.be/

appels d'offres pour des marchés hors UE.
foires et salons à l'étranger et en Belgique
réalisation de supports promotionnels à l'exportation
collaboration d'experts en commerce extérieur
programmes de formation
Eurodéveloppement

Union des entreprises de Bruxelles (UEB)

Bruxelles export managers

Chambre de commerce et d'industrie de Bruxelles (CCIB)

Bruxelles export managers

Région de Bruxelles Capitale

Bruxelles export managers

L'aide est totalement régionalisée du fait de l'évolution constitutionnelle du pays.

Mesures incitant les PME à constituer des groupements d'entreprises afin de démultiplier leurs efforts à l'exportation

Région wallonne :

Un « bureau collectif de représentation » en dehors de l'Union européenne permet à trois PME wallonnes de couvrir partiellement les frais de fonctionnement.

Région de Bruxelles-Capitale :

« Bruxelles Export Managers » : constitution de groupements composés d'entreprises complémentaires et non concurrentes, qui engagent en commun un export manager à temps et coûts partagés (fédération, conseils et assistance)

Région flamande :

Les groupements d'entreprises peuvent, dans les limites des crédits budgétaires prévus par la Communauté flamande, bénéficier de subventions en faveur des initiatives encourageant les exportations,

Il s'agit de :

- Les voyages propres d'exploration du marché, les voyages d'attraction d'investissements, la participation à des voyages d'affaires en groupe et les voyages dans le cadre des stands en groupe organisés par « Export Vlaanderen »;
- la participation à des foires étrangères de renommée internationale;
- l'organisation de présentations publiques, de défilés de mode, de workshops et de séminaires à l'étranger; l'établissement de nouveaux répertoires;
- l'invitation en Flandre d'acheteurs et de décideurs politiques pour des projets d'investissement sectoriels;
- les voyages de prospection aux sièges principaux et régionaux d'institutions multilatérales pour des projets ayant lieu hors de l'EEE.

Ceci dans cadre de la création d'agglomérats qui est fortement promu auprès des PME. Les représentants économiques à l'étranger stimulent cette stratégie sur place. De plus, les PME seront incitées à utiliser des stands communs lors des salons.

Formation et recrutement de cadres export

Région wallonne :

Il existe un programme « jeunes » permettant la réalisation d'un mémoire de fin d'études ou de stage en entreprise dans le cadre d'un projet d'exportation. Les stages d'une durée de 8,5 mois sont financés à 75% par l'Awex et à 25% par l'entreprise.

Région de Bruxelles-Capitale :

Contrat d'emploi export : Intervention temporaire pour l'engagement de personnel : L'arrêté royal 123 permet aux entreprises occupant entre 3 et 100 personnes d'engager des chômeurs complets indemnisés en bénéficiant d'une subvention salariale pendant deux ans. L'entreprise peut bénéficier de cette aide dans le cadre d'un développement de son activité liée à des initiatives à l'exportation. Ce projet peut porter sur la formation commerciale et technique, la préparation de la prospection, les nouvelles stratégies, ...

Montant : 50 % de la rémunération et des charges sociales correspondantes pendant une période maximale de 2 ans si l'entreprise réalise seule son projet d'exportation ; 90 % la première année et 75 % la seconde pour les entreprises ayant conclu un contrat d'assistance ou d'avis.

Région flamande :

Il n'existe pas de programmes spécifiques permettant aux jeunes de réaliser un mémoire de fin d'études ou un stage en entreprise dans le cadre d'un projet d'exportation comme en France, dans le cas des VIE.

Dispositif de gestion par objectif des aides et d'évaluation a posteriori de leur impact

Région wallonne :

Il existe une évaluation ex post de la satisfaction du client dans le cadre de la certification qualité. Les entreprises remplissent un questionnaire de satisfaction et le responsable du dossier rédige un rapport sur l'action menée (foires, missions collectives...).

Région de Bruxelles-Capitale :

Pas de gestion des aides par objectif.

Région flamande :

Il existe une évaluation ex post de la satisfaction du client dans le cadre de la certification qualité. Les entreprises remplissent plusieurs questionnaires de satisfaction dont un qui porte sur l'intervention du responsable sur place.

Instances de coordination des aides en faveur du développement international des PME

Région wallonne :

En Wallonie, l'Awex est l'interlocuteur unique pour le développement international des entreprises ce qui permet de simplifier la lecture du dispositif d'aide.

Région de Bruxelles-Capitale :

Une telle instance n'existe pas.

Région flamande :

Cette compétence est exercée par le FIT depuis le 1^{er} janvier 2006.

Dispositions récentes et modalités d'attribution des aides (logique de guichet -toute entreprise éligible- ou concepts plus originaux d'aides sur mesure)

Région wallonne :

L'AWEX s'oriente progressivement vers des actions collant au plus près des besoins des PME. Ainsi, les missions multisectorielles sont progressivement abandonnées au profit de rencontres « business to business » sous la forme de journées de contact « match-making ».

Région de Bruxelles-Capitale :

Bruxelles Export met en avant le projet pilote « Brussels Young Exporters Program » qui encourage de jeunes demandeurs d'emploi à participer à une formation en commerce extérieur, puis à réaliser des études sectorielles pour promouvoir les exportations bruxelloises : 3 mois de cours théorique puis stage pratique d'un mois dans une entreprise établie en Région bruxelloise suivi d'un stage de trois mois à l'étranger auprès d'un attaché économique et commercial.

Neuf stagiaires ont été sélectionnés pour neuf pays : France, Tunisie, Maroc, Hongrie, Irlande, Pologne, Espagne, Suisse et Suède.

Région flamande :

Le FIT s'est orienté les dernières années vers le modèle britannique et Irlandais qui consiste à rassembler dans une entité unique la promotion de l'investissement étranger et de l'exportation. Ceci s'est traduit par une fusion entre le service de l'exportation (Export Vlaanderen) et celui de prospection de l'investissement (FFIO) et par une création d'une entité globale, intitulé Flanders Investment and Trade (FIT). La Wallonie devrait suivre la même évolution

Dispositif public d'appui à l'exportation et procédures d'aides en Espagne

Procédures d'aide à l'exportation des PME

Notion de PME

La notion de PME en Espagne est celle qui a été définie sur le plan européen. La condition pour être donc reconnue comme PME est que l'entreprise respecte les seuils d'effectif, soit les seuils du bilan, soit ceux du chiffre d'affaires.

Les moyennes entreprises ont un effectif compris entre 50 et 249 personnes. Le seuil du chiffre d'affaires est de 50 millions d'euros.

Les petites entreprises ont un effectif compris entre 10 et 49 personnes. Le seuil du chiffre d'affaires est de 10 millions d'euros.

Les micro entreprises ont un effectif de moins de 10 personnes. Un seuil de 2 millions d'euros pour le chiffre d'affaires sera introduit.

Selon la Direction des entreprises (DIRCE), en 2004 on comptabilisait 2 938 464 PME (entreprises de 1 à 249 salariés) en Espagne, soit 99% des 2 942 342 entreprises recensées, en excluant le secteur de l'agriculture et de la pêche.

Inventaire des aides disponibles (hors assurance prospection),

Les aides financières

On recense 4 programmes gérés par l'ICEX.

Le *plan d'initiation à la promotion extérieure, PIPE*, est un programme d'aide pour les PME espagnoles qui a pour principal objectif les accompagner dans leurs démarches vers l'export. Ce programme est co-dirigé par l'ICEX et le Conseil supérieur des chambres de commerce avec la collaboration des communautés autonomes.

L'accompagnement des PME vers l'export s'étend sur 2 ans en leur apportant un conseil pour dessiner leur stratégie d'internationalisation. Parallèlement au conseil aux entreprises, le programme PIPE apporte une aide financière aux PME. Cette aide se traduit par un financement à hauteur de 50% des frais relevant des activités de promotion. Le budget maximum est de 12000 euros, soit 6000 euros pour chaque entreprise sur les deux ans.

Le programme PIPE a été créé en 1997 et depuis, plus de 4000 entreprises espagnoles, du secteur services et production, ont participé au programme.

Le *programme d'appui à des projets d'investissement, PAPI*, a pour objectif de contribuer financièrement au développement des projets d'investissement promus par des entreprises espagnoles dans le monde. Ce programme intervient sur les phases de préparation et de mise en marche de ces projets à travers le financement partiel des coûts de réalisation des activités de « pré investissement » et des coûts d'assistance technique et de formation. Le domaine d'application de ce programme se centre sur :

- la phase de préparation du projet : la recherche et la sélection d'un partenaire local, l'appui avec les autorités locales au cours des négociation et les études préalables dans le cadre des projets d'investissements.
- la phase de développement du projet : frais de constitution, assistance technique au montage du projet avant d'entrée dans la production, recherche de financement, salaires des expatriés pour les 6 premiers mois du contrat.

Pour les biens et services produits dans le pays cible du projet, le programme prend en charge la protection des marques et brevets.

L'aide financière du programme PAPI se traduit par une avance sans intérêt jusqu'à 50% des coûts des activités au cours de la phase de pré investissement avec un maximum de 90000 euros. Sur la phase de développement du projet, l'aide se matérialise par une contribution non remboursable jusqu'à 50% du coût, avec un maximum de 90000 euros.

L'accord de collaboration ICEX-CIDE (Centre pour le développement des entreprises) se traduit par l'engagement de l'ICEX à appuyer le CDE en Espagne par la diffusion de l'information sur les projets ACP : assistance technique ou financière.

Cet accord repose sur un engagement de co-financement des accords entre entreprises espagnoles et entreprises des pays ACP, pour les phases de pré investissement et de mise en marche des projets.

Le programme de prospection des investissements à l'étranger, PROSPINVER, a pour objectif de permettre une première prise de contact du pays cible pour l'entreprise. Il se centre sur la phase préalable à la décision de réaliser des études de viabilité et des activités de pré investissement. Cette aide se traduit par le financement des déplacements du personnel de l'entreprise à hauteur de 100%.

Voir tableau en annexe pour un descriptif des instruments financiers.

Les aides fiscales

On recense : **1) deux dispositifs d'aides fiscales** destinés à l'internationalisation des PME espagnoles. D'une part, les PME espagnoles exportatrices peuvent bénéficier d'un remboursement de la TVA et, d'autre part elles bénéficient d'une réduction à hauteur de 25% sur l'impôt sur les sociétés pour les investissements réalisés à l'étranger.

1- le régime de remboursement de la TVA pour les exportateurs espagnols

Les exportateurs et assimilés peuvent bénéficier d'un remboursement rapide des crédits d'IVA constatés sur chacune de leurs déclarations mensuelles sans attendre la dernière déclaration de l'exercice tel qu'exigé pour les autres entreprises. Actuellement, 16000 entreprises espagnoles relèvent de ce régime.

Les entreprises éligibles sont celles qui réalisent des exportations, ainsi que des opérations assimilées et les prestations de services liées aux exportations.

Sont également concernés par le dispositif :

- les transports intracommunautaires de biens et accessoires ;
- les opérations réalisées dans des zones franches, dépôts francs et autres dépôts douaniers ; ainsi que les opérations de perfectionnement actif, de transformation sous douane et d'importation temporaire

L'entreprise doit avoir réalisé, au cours de l'année civile antérieure ou au cours de la même année, des opérations exonérées ou non assujetties à l'IVA pour un montant total supérieur à 120 200€. Lorsque le montant précité est dépassé en cours d'année, le remboursement à réaliser peut être demandé sur la première déclaration, mensuelle qui suit ce dépassement ;

Le montant du remboursement est plafonné selon le calcul suivant : montant des opérations exonérées au cours de la période X taux d'IVA normalement applicable.

La fraction excédentaire de crédit d'IVA est reportable sur la déclaration suivante et jusqu'à la dernière déclaration d'exercice où le plafonnement ne s'applique plus.

En contrepartie de ces avantages, l'administration fiscale espagnole exige de la part des entreprises leur inscription sur le registre fiscal des exportateurs. L'administration fiscale peut également leur demander des cautions et garanties.

Ce dispositif apparaît moins intéressant que le régime français applicable en matière de TVA, pour deux raisons.

Tout d'abord, le régime espagnol de remboursement mensuel de l'IVA, réservé aux exportateurs, est en effet assez proche du régime de TVA de droit commun applicable à toutes les entreprises en France, qu'elles soient exportatrices ou non.

Ensuite, le dispositif espagnol est moins favorable que le régime d'achats en franchise de TVA, en vigueur en France pour les exportateurs. Ce régime de franchise permet en effet aux exportateurs français de converser en caisse de la trésorerie nécessaire pour financer les opérations liées à l'exportation.

2- La réduction de l'impôt sur les sociétés lors d'un investissement à l'étranger

La loi espagnole permet de réduire l'impôt sur les sociétés dû par une société à concurrence de 25% des investissements qu'elle a réalisés à l'étranger (L43/1995 –art34 mod. L13/1996 –art18-actuellement art.37).

Cette réduction de l'impôt sur les sociétés s'applique pour les investissements étrangers dans les cas suivants:

- création de succursales ou établissements permanents à l'étranger (la base de la réduction est l'investissement effectué exception faite des dépenses de fonctionnement);
- acquisitions ou prises de participations dans des sociétés étrangères (la base est le prix d'acquisition);
- constitution de filiales directement liées avec l'activité exportatrice de biens et services, à l'exclusive des activités financières et d'assurance (la base est l'investissement réalisé, augmenté des frais inhérents à l'opération) ou la réalisation de prestations de services touristiques en Espagne.

Elle est également applicable aux actions suivantes :

- promotion et publicité pluriannuelles à l'étranger en vue de commercialiser de nouveaux produits ;
 - ouverture et prospection de marchés extérieurs ;
- dépenses de participation à des foires, expositions et autres manifestations analogues, incluant dans ce cas celles réalisées en Espagne ayant un caractère international.

La réduction de 25% pour investissements à l'étranger est limitée à 35% de l'impôt sur les sociétés brut dû au titre de l'exercice fiscal.

2) Un dispositif d'exonération fiscale a pour but de soutenir la mobilité internationale des cadres (il s'agit d'une mesure générale non spécifique aux commerciaux export communiquée pour information).

La loi de l'impôt sur le revenu pour 1999 (art.7 L/ modifié en 2001) autorise une exonération fiscale des revenus d'activités effectivement réalisées par un salarié d'une entreprise espagnole à l'étranger avec la condition que les revenus exonérés en Espagne soient effectivement imposés à l'étranger.

Pour bénéficier de ce régime de mobilité, le salarié espagnol doit satisfaire aux deux conditions suivantes :

- il doit être redevable de l'impôt sur le revenu espagnol c'est-à-dire conserver sa résidence fiscale en Espagne ;
- l'activité doit être effectivement réalisée à l'étranger c'est-à-dire qu'elle doit être accomplie, notamment, au sein d'une filiale et/ou établissement espagnol non-résident en Espagne.

Ce régime de mobilité internationale de cadres comporte deux limites:

- l'exonération est appliquée aux revenus calculés pendant le séjour à l'étranger pour les services considérés, dans un plafond annuel de 60 101 euros ; le déplacement ne peut en principe dépasser 270 jours passés à l'étranger.

Ce dispositif n'offre pour le salarié espagnol déplacé pour prospecter de nouveaux marchés qu'un avantage financier limité aux différences des taux d'imposition sur les revenus entre l'Espagne et les pays étrangers.

Les entités attributaires d'aides à l'exportation relèvent principalement de l'administration centrale.

Mesures incitant les PME à constituer des groupements d'entreprises afin de démultiplier leurs efforts à l'exportation

Il n'existe pas de mesures incitant les PME espagnoles à constituer des groupements d'entreprises, le système de portage n'est pas pratiqué.

Formation et le recrutement de cadres export

La formation de cadres export constitue une priorité pour le Secrétariat général du commerce extérieur qui a créé un programme semblable aux procédures VIE. Il s'agit de missions d'une durée de 11 mois, renouvelable une fois pour la même période, au sein d'associations d'exportateurs.

Le budget prévu pour ce type de programmes est 335 000 euros pour l'année 2005.

L'ICEX propose également une procédure comparable aux VIE/VIA, qui s'étend sur une durée de 2 ans. La première année, les candidats bénéficient d'une formation à l'export et la deuxième ils sont envoyés soit en entreprise soit au sein des services économiques des ambassades.

Dispositif de gestion par objectif des aides et d'évaluation a posteriori de leur impact

Il n'existe pas de dispositif d'évaluation a posteriori de leur impact. Cependant, l'ICEX assure un suivi par l'envoi d'un questionnaire aux PME espagnoles.

Instances de coordination des aides en faveur du développement international des PME

Le commerce extérieur en Espagne relève de l'administration centrale. En revanche, la promotion est une compétence partagée entre l'administration centrale et les communautés autonomes. La coopération avec les communautés dans ce domaine est assez bonne particulièrement avec la Catalogne, la communauté de Valence, et les Iles Canaries.

Dispositions récentes et modalités d'attribution des aides (logique de guichet -toute entreprise éligible- ou concepts plus originaux d'aides sur mesure)

Le seul dispositif novateur est celui du programme de prospection pour des investissements à l'étranger – PROSPINVER, créé en 2005 pour pallier les insuffisances du programme PAPI.

Dispositif public d'appui à l'exportation et procédures d'aides en Espagne

Ces interventions financent pour l'essentiel:

- l'organisation des foires et salons ;
- l'aide au primo- exportation des entreprises espagnoles du plan d'initiation à la promotion extérieure - PIPE -;
- les aides à l'investissement des PME à l'étranger du programme d'appui aux projets d'investissements-PAPI (création 1995) - et du programme de prospection pour des investissements à l'étranger – PROSPINVER-(création 2005).

Deux instruments financiers - le FIEX et le FONPYME - viennent compléter le dispositif d'appui à l'investissement espagnol à l'étranger.

Il faut préciser que ces deux outils ne sont mobilisables que pour des projets d'investissements d'entreprises espagnoles dans les Pays en voie de développement. Doté de 570M€, le FIEX finance les projets d'investissements de grandes entreprises et a soutenu 30 projets pour un montant global de près 400M€ depuis sa création en 1997 jusqu'à fin 2004.

Doté de 45M€, le FONPYME s'adresse aux PME et a financé 21 projets pour un montant global de 12M€ depuis sa création en 1997 jusqu'à fin 2004. Les deux fonds sont gérés par la société COFIDES – Compagnie Espagnole de Financement au Développement.

ANNEXE

INSTRUMENTS FINANCIERS D'AIDE OFFICIELLE À L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES

OBJECTIF	INSTRUMENTS	DESCRIPTION
AIDES À L'EXPORTATION	ASSURANCES CRÉDIT À L'EXPORTATION	L'État, à travers la Compagnie Espagnole d'Assurances du Crédit à l'Exportation (CESCE), assure les entreprises au capital majoritairement public pour les risques liés au financement des opérations d'exportation. Il propose plusieurs types de contrats afin de couvrir les risques assumés par l'exportateur et la banque au cours de ces opérations. Il existe des contrats d'assurances spéciaux pour les PME et pour les études de viabilité de projets privés (<u>CESCE</u>).
	CONVENTION D'AJUSTEMENT RÉCIPROQUE D'INTÉRÊTS (CARI)	Le CARI propose aux clients des entreprises espagnoles exportatrices des crédits à l'exportation à long terme et avec des taux d'intérêts fixes. La convention est signée par l'Institut du crédit officiel, ICO (en temps qu'agent financier désigné par le ministère de l'Économie) et la banque privée qui finance l'exportation, qui est ainsi compensée du risque de variation de taux d'intérêt (<u>ICO</u>).
	FONDS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT (FAD)	Il s'agit d'un instrument d'aide à l'internationalisation qui permet d'accorder des crédits à des pays en voie de développement afin de financer l'exécution de projets réalisés avec des biens et des services espagnols. Normalement les crédits FAD sont canalisés grâce à des programmes de coopération économique et financière entre l'Espagne et divers pays en voie de développement (<u>ICO</u>).

	FONDS D'ÉTUDES DE LA VIABILITÉ (FEV)	Ce fond permet de financer les études de viabilité et de coopération économique avec les projets des pays en voie de développement présentant un intérêt pour les entreprises espagnoles. Il existe deux modalités : 1) Études de projets publics ; 2) Multilatérales (à travers des fonds de consultation dans des Institutions Financières Multilatérales) (<u>S.G. DE GESTION DE LA DETTE EXTERIEURE</u>).
AIDE À L'INVESTISSEMENT EXTÉRIEUR	FINANCEMENT DES GRANDS PROJETS D'INVESTISSEMENT	Le Programme des Grands Investissements à l'Extérieur (PROINVEX) de l'ICO finance les investissements productifs à l'étranger des entreprises espagnoles grâce à des prêts, ou des garanties. Le financement sur le marché est à moyen ou long terme. Normalement, PROINVEX cofinance le projet avec des entités privées ou des institutions financières internationales. (<u>ICO</u>)
	FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS DES PME	La Ligne d'Internationalisation de l'ICO et du ministère de l'Économie soutient les investissements productifs à l'étranger des PME espagnoles en accordant des prêts avec des amortissements sur 5 à 10 ans, avec des périodes de grâce de 1 à 3 ans et des taux inférieurs à ceux du marché (Euribor – 0,35 % pour l'euro, ou Libor – 0,35 % pour le dollar). Les entreprises bénéficiaires sont des entreprises de moins de 500 employés qui perçoivent une subvention pour amortir une partie du crédit. La canalisation se fait à travers les banques et les caisses d'Épargne. (<u>ICO</u>)
	AIDE À L'INVESTISSEMENT DES PME DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT	La Compagnie de Financement du Développement S.A (COFIDES), entreprise au capital majoritairement public, finance les investissements productifs des entreprises espagnoles dans les pays en développement. COFIDES offre des crédits simples, des participations dans le capital et le quasi-capital (prêts subordonnés, participatifs, etc.). Elle agit avec ses propres fonds, avec l'aide de l'État et d'organismes multilatéraux. (<u>COFIDES</u>).
	FONDS DE CAPITAL RISQUE POUR LES INVESTISSEMENTS EXTÉRIEURS	Le Fonds d'Investissements à l'Extérieur (FIEX) et le Fonds pour les Opérations à l'Extérieur pour les PME (FONPYMES) sont des fonds de capital risque créés par l'État espagnol, et gérés par COFIDES, afin de financer des investissements productifs des entreprises espagnoles sur les

		marchés extérieurs, à travers des prêts et des investissements sur le capital (<u>COFIDES</u>).
	ASSURANCES INVESTISSEMENTS	L'État, à travers la Compagnie Espagnole d'Assurance du Crédit à l'Exportation (CESCE), assure les entreprises au capital majoritairement public pour les risques politiques et de force majeure générés par les investissements des entreprises espagnoles sur les marchés extérieurs. Il existe des couvertures individuelles et des polices multi pays (<u>CESCE</u>).
	ACCORDS DE CONVERSION DE LA DETTE EN INVESTISSEMENTS	Il s'agit d'accords bilatéraux entre l'Espagne et certains Etats débiteurs étrangers, qui amènent à convertir une partie de la dette de ces pays envers l'Espagne en financement en monnaie locale de projets d'investissement d'entreprise privée (modalité privée) ou en projets d'investissement public d'exécution restreinte pour les entreprises espagnoles (modalité publique). (<u>S.G. DE GESTION DE LA DETTE EXTERIEURE</u>).

Source : Secrétariat général du commerce extérieur 2005

Dispositif public d'appui à l'exportation et procédures d'aides (Danemark)

Procédures d'aide à l'exportation des PME

L'organisme chargé du dispositif public d'appui à l'exportation et de la promotion des IDE s'appelle Dansk Eksportraad (en anglais : Danish Trade Council - DTC). Il dépend du Ministère des Affaires Etrangères.

La notion de PME au Danemark

Est considérée comme PME toute entreprise employant moins de 50 personnes et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 M DKK, soit 6,7 M Euros.

Aides disponibles : Type d'aide

- Recherche de partenaires 20 % des activités
- Etudes générales de marchés 13 %
- Organisation de mission 10 %
- Foires et salons 7 % (participation aux frais à hauteur de 50%)
- Action promotion commerciale 6 %
- Suivi de marchés pour un client 5 %

Il n'existe qu'un seul niveau d'intervention, celui de l'Etat. Les collectivités locales ne s'impliquent pas dans le soutien au commerce extérieur.

Il n'existe pas de mesures incitant les PME à constituer des groupements d'entreprises afin de démultiplier leurs efforts à l'exportation

Dispositif de gestion par objectif des aides et d'évaluation a posteriori de leur impact

Le gouvernement fait effectuer par Rigsrevisionen (institution comparable à la Cour des Comptes) une étude annuelle afin de mesurer l'impact économique du dispositif de soutien, en recherchant notamment les exportations et les emplois induits. Cette étude est réalisée par l'envoi de questionnaires aux entreprises ayant fait appel aux services de DTC.

Pour 2003 Rigsrevisionen a estimé à 418,56 M euros le montant des exportations supplémentaires générées par l'action de DTC. Les résultats de 2004 ne sont pas encore connus. Pour 2005 et 2006 les objectifs ont été fixés dans une fourchette de 365 à 432 M euros.

Il n'existe pas d'instance de coordination des aides en faveur du développement international des PME .

Dispositions récentes et modalités d'attribution des aides (logique de guichet -toute entreprise éligible- ou concepts plus originaux d'aides sur mesure)

DTC s'est vu assigner des objectifs en termes de services aux PME. Le réseau devait en traiter :

	2003	2004	2005	2006
Objectif 2003	2 600	2 700	2 550	2 100
Objectif 2004		2 600	2 450	2 000
Dont programme spécial PME		550	400	0

Un produit spécial destiné aux entreprises primo-exportatrices a été mis au point ; il s'agit du programme « Eksportstart » qui prévoit des prestations de 25, 50 ou 75 heures facturées. Les PME bénéficient d'une réduction de 50 %.

Les aides se répartissent environ 55 %-45 % entre subventions à l'exportation et aides à la promotion des exportations. Les PME en perçoivent environ 15 %.

Il n'y a pas de logique de guichet, chaque dossier faisant l'objet d'une instruction entre DTC et la ou les mission(s) implantée(s) dans le ou les pays visé(s).

Dispositif public d'appui à l'exportation et procédures d'aides en Italie

Procédures d'aide à l'exportation des PME

La notion de PME en Italie

Le Ministère italien des activités productives (MAP) a, par arrêté du 18 avril 2005, adopté les nouveaux critères communautaires d'individualisation des petites et moyennes entreprises (Commission européenne 2003/361/CE du 6 mai 2003), qui valent désormais pour tous les secteurs.

Définition des PME :

- moins de 250 salariés ;
- un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 50 M €, ou un total de bilan annuel inférieur ou égal à 43 M €.

Ces critères valent pour les entreprises indépendantes. Celles liées ou appartenant à d'autres entreprises doivent consolider ces critères.

- La petite entreprise doit répondre aux critères suivants :

- moins de 50 salariés ;
- un chiffre d'affaires ou un total de bilan annuel inférieur ou égal à 10 M €

- La très petite entreprise doit répondre aux critères suivants :

- moins de 10 salariés ;
- un chiffre d'affaires ou un total de bilan annuel inférieur ou égal à 2 M €

Aides disponibles (hors assurance prospection)

Les principales aides favorisant l'internationalisation des entreprises italiennes, hors SACE (équivalent à la COFACE) sont répertoriées dans les deux tableaux suivants (tableau détaillé en annexe 1).

Aides fiscales	Aides financières	Subventions
Tous pays		
néant	prêt bonifié pour le financement des crédits à l'export (décret lég. 143/1998)	- prise en charge d'une part des dépenses promotionnelles des organismes, associations, instituts (loi 1083/54) - prise en charge d'une part des dépenses des chambres de commerce italiennes à l'étranger (loi 518/70) - prise en charge d'une part des dépenses promotionnelles pour les consortiums export (loi 83/89)
Pays hors UE		
néant	- prêt bonifié pour le financement des études de faisabilité et des dépenses d'assistance technique (décret lég. 143/1998 art 22 al. 5a et 5b) - prêt bonifié pour les dépenses de participation à des appels d'offre étrangers - loi 304/1990	prise en charge de 75% des études de faisabilité (circulaire MAP mars 05)

Entités attributaires

Etat	Régions	SIMEST
Tous pays		
- prise en charge d'une part des dépenses promotionnelles des organismes, associations, instituts (loi 1083/54)	- prise en charge d'une part des dépenses promotionnelles pour les consortiums export (loi 83/89)	prêt bonifié pour le financement des crédits à l'export (décret législatif 143/1998)
- prise en charge d'une part des dépenses des chambres de commerce italiennes à l'étranger (loi 518/70)	- autres aides régionales selon les dispositifs législatifs régionaux existants	
Pays hors UE		
prise en charge de 75% des études de faisabilité (circulaire MAP mars 05)	aides financières de la Finest (sur le modèle Simest pour les régions du nord-est)	- prêt bonifié pour le financement des études de faisabilité et des dépenses d'assistance technique (décret législatif 143/1998 art 22 al. 5a et 5b)
		- prêt bonifié pour les dépenses de participation à des appels d'offre étrangers (loi 304/1990)

Il existe également d'autres aides financières proposées par la SIMEST. Elles ont généralement vocation à aider les entreprises italiennes sur des marchés ciblés (Balkans, Russie, Ukraine et Chine). Une aide vise non pas l'exportation, mais l'implantation à l'étranger (hors Union européenne), via la constitution de filiales à l'étranger (la SIMEST peut participer au capital de l'entreprise créée à l'étranger).

Enfin, il existe également d'autres instruments de soutien à l'internationalisation des entreprises italiennes destinés à des secteurs ou à des zones d'intervention particuliers, parmi lesquelles on peut citer :

- la loi 394 du 29 septembre 1981, art. 10, soutient les consortiums multirégionaux ayant comme but exclusif l'exportation de produits agro-alimentaires ainsi que ceux constitués par des entreprises hôtelières et touristiques pour les activités consacrées à l'augmentation de la demande touristique étrangère ;
- la loi 212 du 26 février 1992 soutient les programmes bilatéraux ou plurinationaux pour la promotion de la collaboration de l'Italie avec les pays désignés par le Comité interministériel de programmation économique (CIPE) afin de favoriser la transition de ces derniers vers des formes d'économie de marché et leur intégration à l'Europe (initialement en faveur des PECO, aujourd'hui quelques pays d'Afrique du Nord + Jordanie, Iraq, Liban et Syrie).

Parmi les aides régionales, on peut notamment citer les aides de la FINEST, société finançant des régions du Nord-Est de l'Italie (Frioul Vénétie Julienne, Trentin Haut Adige).

Coût annuel du dispositif d'aide

La plupart des dispositifs de soutien aux entreprises sont financés sur deux fonds « globaux » pour les aides aux entreprises, l'un sur le budget du Ministère de l'Economie et des Finances et l'autre, sur le budget du Ministère des activités productives. La part la plus importante des aides est consacrée au soutien des investissements en Italie.

Ces fonds sont en cours de réforme. En loi de finances pour 2005, un fonds rotatif pour les aides aux entreprises a été mis en place auprès de la Caisse des dépôts et prêts (CDP) italienne destiné à financer les prêts aidés, le budget du MAP prenant en charge la part de bonification des prêts correspondants pour remboursement à la CDP.

En ce qui concerne l'internationalisation, les fonds transitent pour l'essentiel via l'ICE pour la promotion et via la SIMEST pour les prêts bonifiés.

Un fort mouvement de décentralisation est intervenu à la fin des années 90 où les régions se sont vues attribuer la fonction de soutien au développement économique et industriel. Le commerce extérieur reste cependant une compétence étatique.

Ont été décentralisés :

- L'organisation et la participation aux salons, foires et expositions se déroulant à l'étranger afin de favoriser les exportations des produits nationaux ;
- La promotion et le soutien concernant la constitution de consortiums entre petites et moyennes entreprises industrielles, commerciales et artisanales ;
- La promotion et le soutien concernant la constitution de consortiums dans les secteurs touristique et hôtelier ;
- Le développement de la commercialisation de produits agro-alimentaires à l'étranger.

Les aides nationales correspondantes ont donc été transférées aux régions.

Mesures incitant les PME à constituer des groupements d'entreprises afin de démultiplier leurs efforts à l'exportation

Il existe en Italie **deux dispositifs**, dont un très récent, encourageant les petites et moyennes entreprises à s'unir, par exemple en consortium, avec pour objet principal la mutualisation des efforts à l'internationalisation des entreprises membres.

1. L'aide aux consortiums export pour la promotion à l'étranger (Loi n° 83/89)

Les consortiums export doivent regrouper au moins huit PME de divers secteurs (mécanique, sidérurgie, habillement, chimie, électronique...) en une association ayant comme seul objet social la promotion et l'exportation de leurs produits.

Les services offerts par les consortiums sont ceux de formation et d'assistance à l'export, de conseil pour la pénétration de nouveaux marchés, de recherche et d'études de marché, d'activités de promotion et de vente, d'organisation et de participation à des salons et expositions.

La loi autorise l'Etat à contribuer au financement de leurs activités promotionnelles, sur la base de projets approuvés précédemment par le ministère. L'Etat peut prendre en charge entre 40 % à 70 % des dépenses promotionnelles, dans la limite de 77 468 € pour les consortiums de moins de 25 entreprises et jusqu'à 154 937 € pour ceux qui regroupent au moins 75 entreprises. Le montant total des dépenses prises en charge ne peut dépasser 80 % des dépenses engagées sur une année.

Depuis 2000, l'Etat ne prend plus à sa charge que les subventions aux consortiums multirégionaux. La compétence sur les consortiums infrarégionaux a été transférée aux régions, ainsi que les ressources financières correspondantes (le montant des transferts et budgets alloués n'est pas public à ce stade).

2. Les nouveaux outils de subvention aux études de faisabilité pour les investissements à l'étranger

Mis en place en mars 2005, ces outils sont réservés aux groupements d'entreprises ou aux projets entre universités, parcs technologiques et entreprises (cf. tableau récapitulatif des principales aides à l'export).

Formation et le recrutement de cadres export

S'il existe des mesures favorisant l'emploi en général, l'Italie ne dispose d'aucune disposition particulière encourageant le recrutement de cadres export, ni de VIE. De même, le crédit d'impôt export n'existe pas en Italie.

En revanche, la loi sur l'internationalisation, qui a mis en place les guichets uniques à l'étranger (cf. point 9), prévoyait notamment des accords cadres entre le ministère des affaires productives, l'Institut italien pour le commerce extérieur et les universités pour développer l'accès à l'information sur les formations universitaires à l'internationalisation (1,3 M € en 2005).

Dispositif de gestion par objectif des aides et d'évaluation a posteriori de leur impact

Le bilan annuel du dispositif d'appui est réalisé de manière qualitative, lors de la définition des objectifs de l'année suivante. Les éléments de criticité des aides mises en place jusqu'alors émergent des nouvelles priorités.

La coordination, prenant une place toujours plus importante, le ministère s'efforce notamment de promouvoir les co-financements au détriment de subventions pures et simples.

Par ailleurs, certaines priorités apparaissent depuis peu : le dépassement du système de districts et l'utilisation de la nécessité de s'internationaliser pour pousser les entreprises à s'unir, l'importance du financement des projets d'internationalisation face à un système bancaire en pleine mutation (cf. point 10).

Instance de coordination des aides en faveur du développement international des PME

La coordination des efforts de tous les acteurs publics, voire privés, intervenant dans le domaine de l'internationalisation des entreprises est désormais une priorité affichée du ministère des affaires productives (MAP).

- **guichets uniques régionaux** : la constitution, auprès des régions, de guichets pour l'internationalisation des entreprises a été approuvée le 29 juin 2000.

Plusieurs dispositifs sont ainsi prévus comme les accords entre le MAP, l'ICE et les régions pour la coordination des efforts de promotion (cf. annexe 1 – Liste des guichets en Italie)

Grâce à la collaboration étroite entre les différents organismes locaux (ICE, SIMEST, SACE, associations professionnelles, banques etc), ces guichets régionaux doivent faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises italiennes à toute la gamme de services et d'instruments existant en matière d'internationalisation du système productif.

En d'autres termes, il s'agit de structures destinées à fournir aux PME des services :

- d'assistance concernant les modalités d'accès et l'utilisation d'instruments promotionnels, financiers et d'assurance disponibles aussi bien au niveau régional que national ;
- de conseil en matière légale, fiscale et administrative ;
- de soutien et de guide dans la sélection des marchés extérieurs, de partenaires dans le cadre d'investissements etc.

Dispositions récentes et modalités d'attribution des aides (logique de guichet -toute entreprise éligible- ou concepts plus originaux d'aides sur mesure)

Les aides apparaissent **plus ciblées vers les PME** (quotas réservés aux PME, aides réservées aux groupements d'entreprises, ou nouvelles aides devant répondre aux besoins spécifiques des PME en matière de financement) :

- les études de faisabilité ne sont subventionnées que dans le cas de consortiums ou groupements d'entreprises (voir point 6 b) ;
- le décret-loi compétitivité réserve, pour les prochains projets SACE de garantie de montages financiers, **un quota de 50 % des fonds aux PME** répondant à la définition communautaire, et le reste aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 250 M € ;
- La SACE développe, par ailleurs, de nouveaux produits destinés à améliorer le financement des projets à l'international.

ANNEXE 1 - Tableau récapitulatif des principales aides à l'export en Italie

AIDES DESTINÉES A LA ZONE MONDE		Soutien aux chambres de commerce italiennes
Aides aux organismes pour les dépenses promotionnelles		Soutien aux consortiums export et consortiums agroalimentaires et touristiques
Financement des crédits à l'exportation (tous pays)	Décret-législatif 145 du 31.03.1998	Loi 518/70
Bénéficiaires	Exportateurs de produits et services d'origine italienne ou, dans une certaine mesure, d'origine communautaire, relatif à des biens d'investissement : fourniture de machines, installations, études, planification, travaux et services, demi-produits ou biens intermédiaires destinés à être intégrés en biens d'investissement. Les exportateurs peuvent bénéficier de cette réduction fiscale aussi bien sur un crédit fournisseur qu'un crédit acheteur.	Distribue les chambres de commerce italiennes à l'étranger. Les subventions ont pour but d'encourager le développement d'activités promotionnelles spécifiques (au niveau national) et la réalisation de projets favorisant, en particulier, l'internationalisation des PME.
Dépenses admissibles	Financement des crédits à l'exportation (éventuellement étendus à la phase de préparation de la fourniture) accordés par des banques italiennes ou étrangères aux opérateurs nationaux (crédit fournisseur) ou aux acheteurs étrangers (crédit acheteur). Il peut également prendre la forme de cession de titres de crédit en Italie.	Programme promotionnel approuvé.
Montant maximum de l'aide	Le montant équivaut au maximum à 85 % de la fourniture (15 %, réglés au comptant, devant servir à couvrir les débours).	50% des dépenses admissibles
Entité attributaire	ETAT - SIMEST - www.simest.it	ETAT - MINISTERE DES ACTIVITES PRODUCTIVES (MAP)
Type d'aide	Prêt aide. La durée des crédits ne doit pas dépasser 24 mois, à l'exception des cessions de titres à taux fixe relatives aux crédits fournisseur pour lesquels le remboursement peut s'échelonner de 18 à 23 mois.	Subvention financière. Compte tenu du budget, 37,75 % des dépenses admissibles ont été converties, pour 64 Chambres de commerce, soit une moyenne de 155 000 € par chambre.
Autres commentaires	L'allègement fiscal consiste à couvrir la différence entre le taux de référence (établi par la SIMEST en relation avec la situation du marché) et le taux d'intérêt à la charge du débiteur étranger qui ne peut être inférieur au taux CIRR (commercial interest reference rate). Le taux CIRR est celui en vigueur au moment du contrat mais il peut également être préfixé par la SIMEST, et ainsi majoré de 0,2 %.	Les associations d'opérateurs économiques libres, élues et constituées à l'étranger depuis au minimum deux ans par des entreprises italiennes et locales dans le but d'accroître les relations économiques et financières entre les pays deux pays respectifs peuvent être reconnues comme chambre de commerce italienne à l'étranger.
	Programme promotionnel approuvé. Participation à des foires et salons internationaux en Italie. Assistance aux entreprises. Réalisation, impression et distribution de catalogues, matériel informatique etc. Publicité sur journaux, revues spécialisées, tv et radio. Conférences, déplacements d'opérateurs étrangers en Italie. Recherche de marché. Cours professionnels. Ouverture de sites internet.	Les consortiums multi-régionaux formant au moins 8 PME (5 entreprises pour les consortiums du secteur artisanal opérant dans des secteurs d'activité spécialisés ou appartenant à l'objectif 1) ayant comme but social l'exportation des produits représentés et/ou l'activité promotionnelle nécessaire pour exporter (y compris l'importation de matières premières ou des demi-produits).
	Programme promotionnel approuvé. Participation à des foires et salons internationaux en Italie. Assistance aux entreprises. Réalisation, impression et distribution de catalogues, matériel informatique etc. Publicité sur journaux, revues spécialisées, tv et radio. Conférences, déplacements d'opérateurs étrangers en Italie. Recherche de marché. Cours professionnels. Ouverture de sites internet.	Projets promotionnels préalablement approuvés.
	50% des dépenses admissibles et jusqu'à 70 % lorsque les organismes représentent des entreprises de plusieurs régions faisant partie de l'objectif 1 (Campanie, Pouilles, Basilicate, Calabre, Sicile et Sardaigne).	40 % à 70 % des dépenses engagées selon la taille du consortium. 40 % pour les consortiums formés depuis plus de 5 ans. 60 % pour les consortiums regroupant au moins 4 à 5 entreprises appartenant aux régions de l'objectif 1. 70 % pour les consortiums formés depuis moins de 5 ans.
	ETAT - MINISTERE DES ACTIVITES PRODUCTIVES (MAP)	REGIONS
	Subvention financière	Subvention financière. Le montant de la subvention ne peut être supérieur à : 77 468, 53 € pour les consortiums de moins de 24 entreprises ; 103 291, 38 € pour les consortiums jusqu'à 74 entreprises ; 154 937, 07 € pour les consortiums d'au moins 75 entreprises.

ANNEXE 2 - Tableau récapitulatif des opportunités offertes sur les marchés étrangers par secteurs d'activité

SECTEUR	MARCHE	REGION
Céramique artistique ou de construction	Australie	Sardaigne, Sicile
Textile - Habillement	Australie Pologne Roumanie Hongrie	Basilicate, Campanie, Pouilles Basilicate, Pouilles Basilicate, Campanie, Pouilles Basilicate, Campanie, Pouilles
Agro-alimentaire	Brésil / Canada / Emirats Arabes Unis	Toutes les régions
Chaussures	Brésil	Campanie, Pouilles
Machines pour le travail des chaussures et du cuir	Brésil	Campanie, Pouilles
Meubles	Brésil / Canada / Pologne	Basilicate, Pouilles
Machines pour l'emballage des aliments et le « food processing »	Chine	Campanie
Bijouterie	Chine / Hong-Kong Liban	Campanie
Chantiers	Emirats Arabes Unis / Egypte	Sicile
BTP	Emirats Arabes Unis / Egypte / Roumanie / Hongrie	Sardaigne, Sicile
Logistique	Hong Kong	Calabre, Sardaigne
Transformation des produits de la pêche et conservation du poisson	Maroc / Tunisie	Calabre, Campanie, Sardaigne, Sicile
Biotechnologies	Etats-Unis	Sardaigne, Sicile
Electronique	Etats-Unis	Campanie, Sardaigne, Sicile

Dispositif public d'appui à l'exportation et procédures d'aides aux Pays-Bas

Procédures d'aide à l'exportation des PME

La notion de PME

L'office néerlandais des statistiques (CBS) pratique la définition suivante :

Catégorie d'entreprise	Nombre de salariés
Toute petite entreprise	moins de 10 salariés
Moyenne entreprise	entre 10 et 100 salariés
Grande entreprise	plus de 100 salariés

Source : CBS (office des statistiques)

Les collectivités locales néerlandaises appliquent une nouvelle définition européenne de PME depuis le 1^{er} janvier 2005, selon la recommandation 2003/361/CE de la Commission européenne pour attribuer des subventions :

Catégorie d'entreprise	Salariés	Chiffre d'affaires	Total du bilan
Moyenne	< 250	≤ € 50 millions	≤ € 43 millions
Petite	< 50	≤ € 10 millions	≤ € 10 millions
Micro	< 10	≤ € 2 millions	≤ € 2 millions

Source : fédération des PME (MKB Nederland) + les collectivités locales décentralisées

Dans l'attribution des subventions par l'agence EVD ou l'agence Senter/Novem (subventions dans le domaine de l'innovation), le critère le plus utilisé est le seuil de moins de 250 employés pour définir la PME.

Aides disponibles (hors assurance prospection)

Les trois principales aides à l'export et l'investissement à l'international sont financières. Le budget de ces trois aides est de 65,9 millions euros en 2005. Deux des trois programmes se situent dans le domaine de la coopération économique et un est spécifiquement conçu pour les PME à l'export. Il n'y a pas aux Pays-Bas d'aide fiscale à l'export. Un certain nombre d'initiatives d'aides existent au niveau des Chambres de Commerce locales.

- *PESP (Programma Economische Samenwerking Projecten – Projets de coopération économique)*

Ce programme de projets de coopération économique a pour but de développer l'export vers les pays non industrialisés. Il est destiné aux entreprises ayant vocation à exporter vers un pays non membres de l'OCDE (+ Hongrie, Pologne, Tchéquie, Turquie, Mexique, Corée du Sud, Aruba et les Antilles néerlandaises). L'aide concerne l'identification de projet, études préalables à l'investissement, études de faisabilité, stages et expatriation d'experts néerlandais et étrangers. Les activités sont multiples (dragage, traitement de déchets, aménagement d'une université...) et la condition essentielle est que le projet donne lieu à une exportation néerlandaise. Le dispositif est exécuté par l'EVD et s'adresse à toutes les entreprises indépendamment de la taille. La subvention s'élève à deux tiers des frais budgétisés avec un maximum de 140 000 euros par projet.

- *PSB (Programma starters op buitenlandse markten – PME debutante dans l'export)*

Il s'agit de la principale aide à la PME qui se lance dans l'export. Le soutien prend la forme de conseil gratuit pour la rédaction et l'exécution d'un plan export et d'une contribution financière aux coûts d'un certain nombre d'activités du plan export. Les activités subventionnées concernent spécifiquement :

- la prospection de marché par une organisation basée dans le pays de destination de l'export ;
- l'organisation d'une mission de prospection par une organisation basée dans le pays de destination de l'export ;
- la participation aux salons ;

- la réalisation de brochures commerciales ;
- le passage d'un examen pertinent ;
- le conseil juridique ;
- la demande de brevets.

La subvention s'élève à 50% des frais jusqu'à un maximum de 11 500 euros avec un plafond de 5 750 euros par activité. Les principales conditions sont :

- l'entreprise n'emploie pas plus de 100 salariés ;
 - l'entreprise ne peut pas être active dans la production de produits agroalimentaires primaires et dans le transport ;
 - dans les 12 mois précédents la demande, l'entreprise n'a pas réalisé plus de 30% de son chiffre d'affaires à l'export à moins que le chiffre d'affaires total n'excède pas 100 000 euros ;
 - dans les 12 mois précédents la demande, l'entreprise n'a pas réalisé plus de 3% du chiffre d'affaires dans le pays de destination à moins que ce chiffre ait été réalisé avec maximum trois clients ou à moins que ce soit légitime qu'une prospection du marché et une mission de prospection soient nécessaires pour l'accès à une région à l'intérieur du pays de destination (région où l'entreprise n'est pas encore active) ;
 - le total de subventions attribuées à l'entreprise sur les trois années précédentes, et pour lesquelles un accord de la Commission européenne n'a pas été demandé, n'excède pas 100 000 euros ;
 - l'entreprise n'a pas encore obtenu des subventions au titre du PSB les années précédentes ;
 - le plan export doit être réalisé dans les 18 mois qui suivent l'attribution de subvention.
- *PSOM (Programma Samenwerking Opkomende Markten – Projets d'investissements/Coopération économique sur les marchés émergents)*

Ce dispositif est une coopération entre le Ministère des Affaires étrangères et le Ministère de l'Economie ayant comme objectif de favoriser le développement économique durable sur les marchés émergents et de contribuer au bon positionnement des entreprises néerlandaises dans ces pays. Il s'agit de financement de l'investissement en Europe de l'Est, Afrique, Asie et Amérique latine par lancement d'appels d'offres (en général deux fois par an) avec un plafond général (45 millions pour l'appel d'offres de juin 2005). Les conditions sont :

- l'entreprise est néerlandaise et souhaite développer une activité avec un partenaire local dans un pays défini comme marché émergent ;
- l'entreprise et le partenaire local sont en bonne situation financière et construisent un partenariat de longue durée ;
- les entreprises doivent être obligatoirement inscrites au registre du commerce ;
- l'entreprise n'a pas suffisamment de moyens financiers et n'a pas pu obtenir un financement auprès d'une banque ;
- la proposition de projet est faisable à terme sur le plan commercial et doit avoir un impact positif sur l'économie locale (emploi, nouvelles technologies, renforcement du tissu local PME, lutte contre la pollution) ;
- le projet doit mener à des investissements et à un chiffre d'affaires additionnels (*spin-off*).

Mis à part les programmes nationaux, un certain nombre d'initiatives existent au niveau des Chambres de Commerce :

- *CERES Exportregeling (CEREX)*

Il s'agit d'une subvention régionale exécutée par la Chambre de Commerce du Brabant destinée aux PME implantées dans les 9 communes de la région du Brabant du Nord-Est (Noordoost-Brabant). Le seuil PME est moins de 250 employés. Le focus de CERES est une nouvelle combinaison produit-marché pour laquelle le recours à un conseiller externe est subventionné. Trois types d'activités sont subventionnés sur trois types de combinaisons produit-marché : étude de marché, construction de réseaux commerciaux, et visite de salons pour exporter un nouveau produit sur un marché existant, un produit existant sur un nouveau marché, ou bien un nouveau produit sur un nouveau marché. Une entreprise ne peut demander que l'indemnisation de la moitié de

ses frais avec un montant minimum de 1 200 et un maximum par demande de 16 000 euros (32 000 euros maximum sur la durée du régime).

○ *World Wide Commerce (WWCOM)*

WWCOM est un grand projet d'exportation pour les entreprises implantées dans les provinces du nord du pays : Drenthe, Groningue et Frise. Des subventions sont disponibles pour des projets d'export dans trois domaines spécifiques :

- Internet et e-commerce ;
- Projets *business-to-business* ;
- Participation aux salons à l'étranger.

Le coût a été évalué à 10 millions d'euros sur la première période de deux ans, dont 50% ont été versées aux entreprises en termes de financement. Les inscriptions aux subventions dans les domaines des salons et des TIC ont été clôturées de manière prématurée en raison du succès du régime.

○ *Stimulus Export Regeling (SER)*

Des activités export sont subventionnées dans la région d'Eindhoven. Des exemples d'activités subventionnées sont : participation aux salons, aux missions commerciales, et études de marché. Un montant global est disponible de 2,7 millions d'euros, alors qu'une entreprise ne peut demander que l'indemnisation de la moitié de ses frais avec un montant minimum de 1 200 et un maximum par demande de 16 000 euros.

○ *NIOF (Noordelijke Ondersteunings Faciliteit)*

Dispositif de soutien pour la partie nord des Pays-Bas organisé par les Chambres de Commerce. Il s'agit de financement d'études de marché, d'études de faisabilité et du recrutement d'un ou plusieurs managers en export.

Coût annuel du dispositif d'aide

Aperçu des résultats de l'EVD en chiffres réalisés par groupe de produits en 2003

Information	Dépenses en millions €
Site Internet www.evd.nl	4,5
Publications	1,6
Premières réponses gratuites	2,9
Projets de communication	1,8
<i>Sous-total information</i>	10,8
Promotion	
Missions/salons	6,5
PSB	0,5
Prestations personnalisées (JAPTA*, PSLO**, NBSO***)	0,7
<i>Sous-total promotion</i>	7,7
Promotion des Pays-Bas	
Site web www.hollandtrade.com	0,1
Publications	0,8
<i>Sous-total promotion Pays-Bas</i>	0,9
Total des dépenses sur les produits	12,4

Source : rapport annuel sur 2003 de l'EVD.

* Subvention destinée aux PME (partenariat EVD et Japan External Trade Organization)

** Private sector liaison officer – Banque mondiale (projets de développement)

*** Netherlands Business Support Organisations (cf. question 2)

Mesures incitant les PME à constituer des groupements d'entreprises afin de démultiplier leurs efforts à l'exportation

La formule DAGIN est spécifiquement destinée aux PME du nord des Pays-Bas souhaitant augmenter leur chiffre d'affaires à l'export ou élargir leurs activités export à d'autres marchés étrangers. DAGIN est un groupement d'entreprises favorisant le portage à l'export et est partiellement financé par les fonds européens (www.dagin.nl informations disponibles en anglais).

De plus, la fédération des PME (MKB Nederland), assez puissante dans le paysage économique du pays, travaille en étroite collaboration avec l'agence EVD et les Chambres de Commerce locales entre autres dans le domaine des missions collectives à l'étranger. De manière générale, l'EVD s'appuie fortement sur ses réseaux internes (fédérations, associations, syndicats etc).

Formation et le recrutement de cadres export

Aux Pays-Bas, la formation et les cadres export sont un produit d'exportation. Des régimes de soutien d'exportation d'expertise en formation et en export ont été mis en place et font partie intégrante de l'aide publique au développement des Pays-Bas.

Dispositif de gestion par objectif des aides et d'évaluation a posteriori de leur impact

Des indicateurs de performance ont été introduits pour les trois principales aides décrites ci-dessus (PSB, PESP et PSOM).

Types de subventions		Résultat 2004	Objectif 2006
PSB – Ratio de succès ¹		47%	50%
PESP			
	Ratio de succès ²	27%	33%
	Multiplicateur export ³	26	25
PSOM			
	Ratio de succès ⁴	80%	80%
	Ratio de succès transition ⁵	-	80%
	Multiplicateur <i>spin-off</i> ⁶	-	5

Source : PLF 2006 Ministère de l'Economie (Rijksbegroting)

- 1) nombre d'entreprises ayant commencé à exporter sans avoir exécuté le plan export divisé par le nombre de plans exécutés.
- 2) part des projets qui mènent réellement à une commande export ou un investissement d'au minimum 10 fois la contribution publique à l'étude PESP.
- 3) l'export réalisé en euros sur la base d'une contribution publique au projet PESP d'1 euro. L'objectif 2006 est basé sur une moyenne pluriannuelle.
- 4) pourcentage du budget total qui a été dépensé à des projets ayant été finalisés avec succès sur les 10 dernières années.
- 5) pourcentage des projets qui font preuve de contribution à l'objectif de transition (indicateur introduit en 2005).
- 6) le *spin-off* (CA et investissement additionnels) réalisé et pronostiqué des projets terminés comparé à la contribution PSOM. Facteur de retard de 4 ans car l'indicateur ne peut être mesuré qu'après un certain temps.

Instances de coordination des aides en faveur du développement international des PME

L'EVD (*Exportbevorderings en Voorlichtingsdienst*) est l'équivalent de l'agence Ubifrance. Elle fait figure d'instance de coordination des aides. C'est une agence appartenant au Ministère de l'Economie. Elle est considérée comme une administration de service et fait partie des services de l'Etat opérant sous comptabilité d'exercice avec une gestion axée sur les résultats. L'EVD fait un inventaire très clair des aides, y compris les aides proposées par les Chambres de Commerce, sur son site Internet.

Dispositions récentes et modalités d'attribution des aides (logique de guichet -toute entreprise éligible- ou concepts plus originaux d'aides sur mesure)

La logique de guichet unique a été volontairement adoptée : l'EVD pour les régimes nationaux et la Chambre de Commerce pour tout ce qui est aides régionales. Un des résultats de cette politique est la fusion du département international de Senter/Novem (équivalent ANVAR) avec l'EVD. Cependant, cela ne signifie pas que les aides sont uniformes. Il semble y avoir une tendance vers des services plus personnalisés sur les marchés prioritaires (NBSO et JAPTA) y compris pour les régimes régionaux où les Chambres de Commerce disposent d'expertise export et proposent de l'accompagnement sur mesure à l'intérieur des régimes de subventions.