



L'année **IMED 2019**

Fondée par des entrepreneurs,
pour des entrepreneurs

**LES DERNIÈRES
ACTUALITÉS POUR
VOTRE DÉVELOPPEMENT
À L'INTERNATIONAL**

**TEMPS FORTS,
SAVOIR-FAIRE
ET TÉMOIGNAGES
D'ENTREPRENEURS**

**LE V.I.E TEMPS
PARTAGÉ, DISPOSITIF
ET FINANCEMENT**



Fondée par des entrepreneurs, pour des entrepreneurs,
l'Imed a pour rôle de **dénicher et d'accompagner de manière active des talents** à même de développer la présence d'entreprises françaises à l'étranger. Proposant à ses membres des **solutions clés en main**, l'Imed a su bâtir et éprouver une méthodologie unique d'identification, de formation, d'encadrement et de **suivi de ressources humaines adaptée aux spécificités du développement commercial à l'international**.

En 31 ans,
ce sont plus de
1300 missions
qui ont été réalisées
pour le compte de près de
600 entreprises.

La parole à Business France



MICHEL BAUZA
est directeur du V.I.E
et de Business France
à Marseille

Avec la nouvelle « Team France Export », déployée dans toutes les régions françaises et les pays, une réforme ambitieuse du commerce extérieur est en marche. Plus simple et plus efficace pour les entreprises, l'action des opérateurs est mieux intégrée dans les territoires, en association avec les conseils régionaux. Elle devient aussi plus lisible sur le digital avec la nouvelle « Plateforme des Solutions » et un correspondant unique dans les pays.

Le programme V.I.E reste dans ce cadre la solution RH pour sourcer les jeunes talents au sein des entreprises à l'international, avec plus de 15 000 jeunes bénéficiaires chaque année. Une convention a notamment été signée entre Business France et l'Imed afin de mieux encadrer notre collaboration sur les V.I.E à temps et coûts partagés, et de développer ce schéma pour les TPE/PME françaises. La formation des talents à l'international et le rayonnement des PME françaises sont deux priorités que nous partageons.



GABRIEL REBOURCET,
président de l'Imed, est
directeur général du
groupe Aalto Power et
Consul de Finlande à
Marseille.

Le mot du président Une année riche en réussites et innovations !

Après plus de 30 années d'action et d'engagement auprès des entreprises, l'Imed peut être fière du succès de sa méthode de formation, d'encadrement et de suivi de ressources humaines dédiées aux besoins du développement commercial à l'international.

Intervenant activement dans toutes les étapes d'un projet de développement

international fondé sur une ressource humaine dédiée, l'Imed a forgé un dispositif unique, le « V.I.E temps partagé », une solution concrète particulièrement adaptée aux entreprises en quête de souplesse, dont vous connaîtrez les détails dans ce document. Le succès de ce dispositif est tel qu'à l'issue de leur mission, plus de 90 % des V.I.E temps partagé obtiennent une proposition d'embauche de la part des entreprises, notamment des PME.

Mais notre association ne reste pas figée sur ses acquis, elle continue résolument d'innover. Parmi les nouveautés majeures de l'année 2019, l'Imed propose désormais à toutes les entreprises d'identifier, de former et d'accompagner leurs ressources humaines dédiées à l'international, ceci même en dehors du cadre des contrats

de type V.I.E. Ce savoir-faire représente un gain de temps et d'argent précieux pour les entreprises, qui réduisent ainsi le risque lié aux recrutements.

Aujourd'hui, 70 % des entreprises qui font appel à l'Imed sont localisées en dehors de la région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur. Leur profil évolue également : si une majorité est constituée de PME, de plus en plus de grands comptes font part de leur intérêt pour la méthodologie de notre association. Par ailleurs, l'Imed renforce sa collaboration avec les fédérations professionnelles, en gérant pour elles et pour leurs membres des solutions de V.I.E temps partagé. Autant de preuves de la réussite et de la reconnaissance d'un savoir-faire unique que l'Imed continue de façonner !



// L'IMED, VOTRE CLÉ POUR VOUS DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

L'Imed propose des solutions clés en main pour booster le développement de ses membres à l'international

Fondée par des entrepreneurs, pour des entrepreneurs, l'Imed a pour rôle de dénicher des talents et de les accompagner de manière active afin de développer la présence des entreprises françaises à l'étranger. Plus de 1 300 missions réalisées pour le compte de près de 600 entreprises françaises ont permis à l'Imed d'éprouver une méthodologie efficace au service des PME et des grands groupes.

UN DISPOSITIF PHARE : LE V.I.E TEMPS PARTAGÉ

Dispositif clé créé par l'Imed, le « V.I.E temps partagé » est une solution concrète particulièrement adaptée aux entreprises en quête de souplesse. Cette solution mêle le partage d'un même volontaire international d'entreprise (V.I.E) – un dispositif piloté par Business France – et l'accompagnement actif de l'Imed pour l'identifier, le former et l'encadrer. Jusqu'à trois entreprises peuvent ainsi investir dans un même salarié sur la base d'un contrat V.I.E d'une durée allant jusqu'à 24 mois. Proposée par l'Imed aux entreprises françaises de tout

le territoire national, cette solution unique leur permet de limiter la durée et le montant de leur investissement dédié à l'export. C'est une étape préliminaire idéale pour tester un marché avant d'envisager un engagement plus important, comme l'embauche de salariés expatriés ou l'ouverture d'un bureau.

Preuve de sa pertinence, ce dispositif est suivi d'une proposition d'embauche dans 90 % de cas.

RECRECITER, FORMER, ENCADRER ET RENDRE COMPTE

L'Imed recherche, identifie et forme le talent tout en analysant les besoins et les objectifs de l'entreprise. Il suit ses actions sur le terrain et analyse régulièrement ses résultats afin de rectifier la méthode ou la stratégie si nécessaire, en lien étroit avec l'entreprise.

Ces missions, jusqu'ici pilotées dans le cadre du dispositif de V.I.E temps partagé créé par l'Imed, seront désormais proposées à toutes les entreprises désireuses de bénéficier de ce savoir-faire, même en dehors du dispositif V.I.E (*voir encadré*).

CAP SUR LES RH

C'est une des nouveautés majeures de l'année 2019 : l'Imed propose à toute entreprise de l'accompagner dans le recrutement et la formation de ses ressources humaines dédiées à l'international désormais même en dehors du cadre des contrats de type V.I.E.

En 31 ans d'action, l'Imed a constitué un réseau solide et validé une méthodologie unique d'identification et de mise à l'épreuve de talents adaptés aux spécificités et aux contraintes des activités à l'export et de toute problématique liée au développement des entreprises à l'international.

Ce savoir-faire représente un gain de temps et d'argent pour les sociétés, en minimisant fortement les risques liés à un recrutement. Les premières missions RH de l'Imed en dehors des dispositifs V.I.E verront le jour dès 2020 : n'hésitez pas à nous consulter pour en savoir plus !

// COMPRENDRE UN DISPOSITIF HORS PAIR : LE V.I.E TEMPS PARTAGÉ

Intégration de grands comptes, V.I.E pour les fédérations sectorielles et éligibilité à l'aide financière dans plusieurs régions de France sont parmi les actualités d'un dispositif en plein essor

Le V.I.E l'imed temps partagé est un membre à part entière de l'entreprise qui le missionne. Basé à l'étranger, il travaille pour accélérer le développement à l'export de l'entreprise. L'imed le recrute et le forme

en amont, tout en accompagnant l'entreprise dans la définition d'un plan d'action optimal adapté aux besoins de celle-ci. Voici les différentes étapes de ce dispositif :

Les étapes du V.I.E temps partagé



RECRUTEMENT

L'imed recrute le futur V.I.E

Les professionnels, âgés de 18 à 28 ans, sont sélectionnés sur la base de critères stricts parmi lesquels une expérience internationale avérée, de fortes compétences commerciales, du savoir-être et de l'interculturalité.

FORMATION

L'imed forme le futur V.I.E

Le V.I.E est confronté aux cas concrets des entreprises qu'il est invité à prospecter. Durant sa formation, sa mission est d'étudier leurs problématiques afin de leur proposer un plan d'action sur mesure qui réponde aux spécificités de l'entreprise, de son marché et de la réalité du pays visé. Le V.I.E dispose ainsi de trois mois et de l'encadrement de l'imed pour convaincre deux à trois entreprises de lui confier une mission sur une destination donnée. En parallèle, ses compétences en commerce international, en ventes ou encore en droit sont renforcées grâce à l'intervention d'experts dans ces domaines.



ACTION SUIVIE, ENCADRÉE ET RELATÉE

L'imed accompagne le V.I.E sur le terrain et rend compte à l'entreprise

Le V.I.E travaille sur le terrain pour le compte de deux à trois entreprises en respectant chaque étape du plan d'action envisagé pour chacune d'elles. L'imed l'accompagne de manière rapprochée, met son réseau à sa disposition et s'assure que les objectifs sont atteints, tout en informant l'entreprise à travers des comptes rendus réguliers.



V.I.E temps partagé : critères de sélection et de formation

Un V.I.E est un jeune professionnel, homme ou femme, âgé de 18 à 28 ans dont la mission s'effectue à l'étranger pour une période allant de six à 24 mois. La spécificité du V.I.E temps partagé est qu'il est sélectionné et formé en amont par l'imed selon des critères stricts basés sur plus de 30 ans d'expérience dans la formation et l'encadrement de ressources humaines à l'international. Bien qu'il soit généralement diplômé BAC+5 d'une École de commerce, c'est surtout son expérience internationale avérée, ses fortes compétences commerciales, son savoir-être et son aptitude à l'interculturalité qui sont évalués.

Le V.I.E l'imed bénéficie de trois mois de formation salariée avant même de se voir confier une mission. Pendant cette période, il met en place ses connaissances et applique l'enseignement de l'imed pour définir des plans d'action en réponse à différentes problématiques concrètes : prospection terrain dans des pays où aucun flux d'affaires n'est en place, développement de commandes, mise en place et encadrement de représentations commerciales, développement de portefeuille client, implantation, etc.

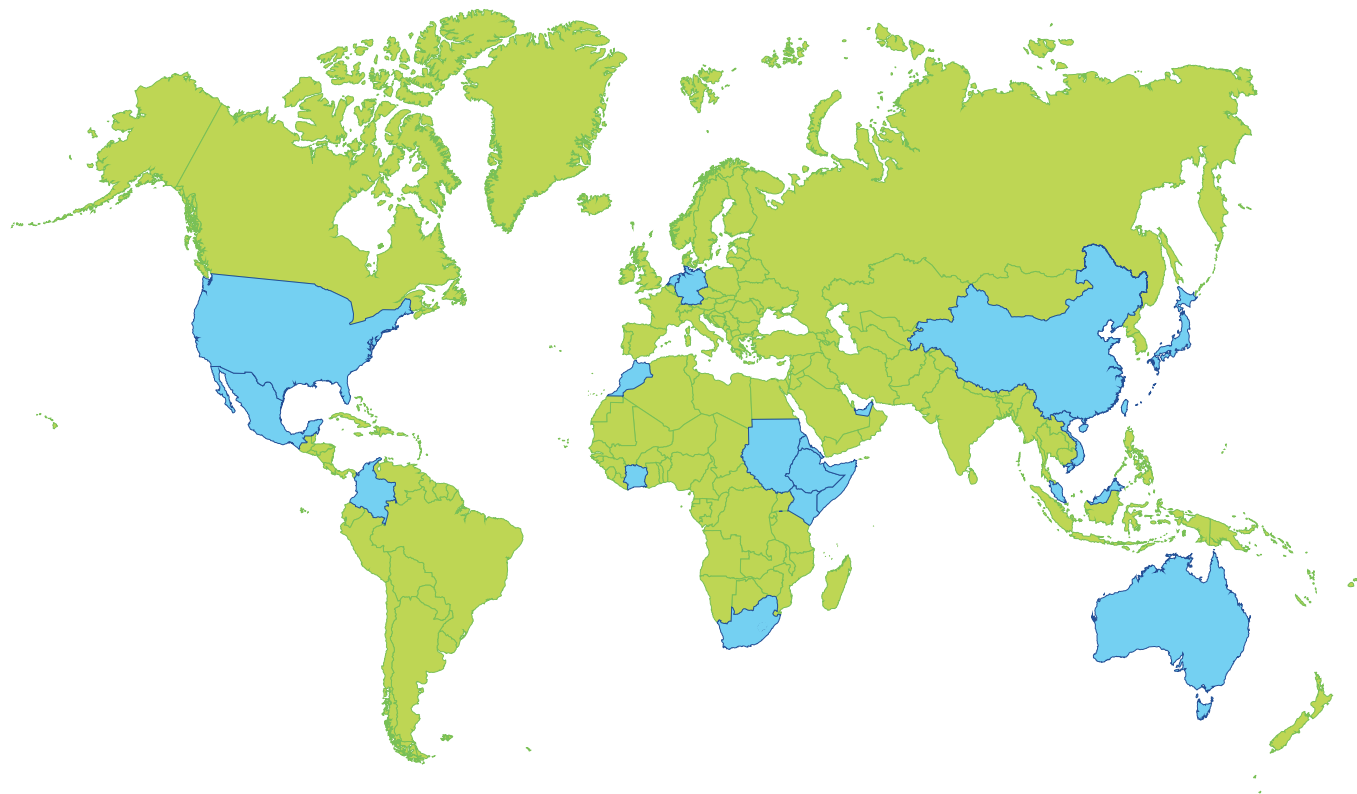
Un dispositif qui évolue : les nouveautés 2019

Le modèle du V.I.E temps partagé a fait ses preuves, au point de permettre aux entreprises françaises de bénéficier d'aides régionales pour le mettre en place. La région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur est pionnière en matière d'appui au recours aux V.I.E, en accordant aux entreprises régionales une aide financière qui a été multipliée par cinq pour la période 2018-2020 par rapport à la période précédente (voir aussi page 14).

L'imed a rencontré récemment de nombreux conseils régionaux d'autres régions françaises afin de leur démontrer l'intérêt du V.I.E temps partagé. Bonne nouvelle, les entreprises de l'Occitanie, de la Nouvelle-Aquitaine et de la Bourgogne-Franche-Comté sont éligibles à un financement régional dans le cadre de projets de V.I.E temps partagé.

Aujourd'hui, 70 % des entreprises faisant appel à l'imed sont localisées en dehors de la région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur. Leur profil évolue également : si une majorité est constituée de PME, de plus en plus de grands comptes font part de leur intérêt pour la méthodologie de l'imed. Par ailleurs, l'imed renforce sa collaboration avec les fédérations professionnelles, en gérant pour elles et en mettant en place pour leurs membres des solutions de V.I.E temps partagé. Une convention dans ce sens a été signée en 2019 avec l'Association nationale des industries agroalimentaires (ANIA), les premiers projets devant démarrer dès 2020.

// L'IMED EST PRÉSENT SUR LES 5 CONTINENTS



// LES V.I.E IMED TEMPS PARTAGÉ



SAMI AFANKOUS
Maroc



ANTHONY AURECHE
États-Unis



MARINE CHOUBZAC
Australie



MATHIEU CROCHIN
Afrique du Sud



SÉBASTIEN DEMSAR
États-Unis



MEHDI HANI
Malaisie



BASTIEN LE TEUFF
Colombie



MYRIAM MADANI
Afrique de l'Est



RÉMI MATHIEU
Hong Kong



ALIX NOUAILLE-DEGORCE
Allemagne



ALEXANDRE DU PREY
Émirats arabes unis



CORALIE GALAND RAFFIN
Japon



CLÉMENT GALY
Colombie



THOMAS GAUQUELIN
Mexique



ALINE GRECO
États-Unis



ANTOINE PICHERY
Émirats arabes unis



VINCENT POULAIN
Vietnam



BENOÎT TRAUB
Côte d'Ivoire



PIERRE LOUIS VALLAIS
Benelux

// EN 2019, LES V.I.E IMED ÉTAIENT LÀ POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES*

Santé



Agroalimentaire/agricole



Mais aussi



* liste non exhaustive

// ILS L'ONT TESTÉ ! RÉCITS D'ENTREPRENEURS ET DE V.I.E

Moteurs Baudouin : une première expérience plus que réussie !

Présente dans une centaine de pays, cette société basée à Cassis a assuré sa position en Afrique australe grâce à un V.I.E temps partagé

La Société Internationale des Moteurs Baudouin fabrique et exporte des moteurs marins partout dans le monde. Cependant la marque était peu connue en Afrique du Sud, pays clé sur le continent africain, malgré la présence d'un distributeur. « Il nous fallait être sur place pour mieux analyser le marché et accompagner notre partenaire », explique Mehdi Kebaili, directeur commercial de l'entreprise.

Plusieurs raisons ont poussé l'entreprise à tester pour la première fois le dispositif V.I.E temps partagé. L'Afrique du Sud étant un pays éloigné, il serait coûteux de mobiliser un professionnel pour s'y rendre fréquemment. De plus, ce marché ne générerait pas suffisamment de revenus pour permettre l'embauche d'un salarié à temps complet. « Le V.I.E temps partagé était l'option la plus simple pour tester ce marché tout en maîtrisant les risques », analyse-t-il.

Déployée avec l'accompagnement de l'Imed, cette stratégie a porté ses fruits, au point que l'entreprise compte recruter Guillaume Costa dès la fin de sa mission de V.I.E en janvier 2020. « Guillaume s'est très vite intégré à la culture de notre entreprise et nous a apporté des résultats importants en très peu de temps », résume Mehdi Kebaili. « En à peine un an et demi, nous avons changé de distributeur, pris de nombreuses nouvelles commandes et enregistré des ventes tout en renforçant notre marque. »

Quant à l'Imed, « c'est sa proximité et sa flexibilité dans l'accompagnement des entreprises qui font sa valeur ajoutée », évalue ce professionnel devenu un fervent partisan du système. « C'est une excellente manière de trouver de nouveaux talents », conclut-il.

Soft : un dispositif qui fait ses preuves au Moyen-Orient

Ce fabricant français de préservatifs masculins voit dans le V.I.E temps partagé une solution adaptée pour cette partie du monde

Martine Bitton, directrice générale du Laboratoire International de Diffusion, qui commercialise la marque Soft (préservatifs et gels intimes), n'a généralement pas besoin d'expatrier des ressources humaines pour le développement de son entreprise à l'international. Ses produits nécessitent des contrats de distribution exclusifs dans chaque pays.

Le besoin d'un suivi régulier s'est cependant fait sentir sur le Moyen-Orient. « Dans cette partie du monde, la clientèle prend son temps pour se décider et la concurrence est féroce. Il faut par conséquent les suivre en permanence jusqu'à la finalisation du contrat de distribution », explique la directrice générale. De plus, le suivi administratif prend du temps, puisque les produits doivent être enregistrés et homologués dans chaque pays avant la finalisation des contrats et la signature des commandes. C'est pourquoi, sollicitée par l'Imed, Martine Bitton a finalement décidé d'essayer le dispositif de V.I.E temps partagé sur le Moyen-Orient. « La possibilité d'avoir un V.I.E à temps partagé m'a parue intéressante, car nous n'avons pas besoin de quelqu'un à plein temps en permanence », explique-t-elle. Les retours semblent positifs, puisque l'entreprise en est à son troisième V.I.E dans cette région et dispose désormais de clients au Liban, au Bahreïn et au Koweït, et qu'une homologation est en cours aux Émirats arabes unis. « C'est encore très récent, voyons maintenant si les produits plaisent et si les réassorts sont intéressants », conclut Martine Bitton.

Le bilan du programme V.I.E temps partagé en 2019

plus de
1 500
entreprises étrangères prospectées

90 %
de taux d'embauche de nos V.I.E à l'issue de leur mission

90 %
d'entreprises satisfaites d'avoir fait appel à ce dispositif



GUILLAUME COSTA
avait déjà quatre ans d'expérience en Afrique du Sud quand il a été recruté par l'Imed

« J' » avais eu des contrats locaux en Afrique du Sud, mais mon vrai souhait était de m'expatrier. Le V.I.E me

// Le point de vue du V.I.E

semblait être le dispositif le plus efficace pour convaincre les entreprises de s'attacher à ce marché. Dès que j'ai été recruté par l'Imed, en septembre 2017, j'ai ciblé des entreprises sur des secteurs avec de forts potentiels de développement en Afrique du Sud, comme la pêche et le maritime. C'est ainsi qu'en janvier 2018, j'ai décroché notamment un contrat avec Moteurs Baudouin.

Le principal objectif de ma mission était d'analyser le marché en détail et d'évaluer le distributeur avec lequel

ils travaillaient déjà. J'en ai conclu que notre partenaire sur place n'était pas idéal pour nous et j'ai tout recommencé de zéro, avec une nouvelle stratégie de distribution (prix, marketing et réseau) et de nouveaux partenaires.

On n'a jamais vendu autant de moteurs en Afrique du Sud depuis que nous avons changé de réseau de distribution, et j'ai énormément appris en la matière avec les équipes de Moteurs Baudouin. Je suis convaincu que cette aventure va continuer ! »



ANTOINE PICHERY
confirme que c'est bien la diversité des missions qui fait toute la richesse du dispositif « temps partagé »

Cela faisait seulement deux ans qu'Antoine Pichery avait achevé ses études en commerce

// Le point de vue du V.I.E

international quand il a été recruté par l'Imed, en septembre 2018. Le plus jeune V.I.E temps partagé de l'association avait pourtant déjà des années d'expérience à l'international, au Cambodge et en Argentine. Le Moyen-Orient représentait pour lui une superbe opportunité pour diversifier son expérience.

En poste à Dubaï, Antoine Pichery s'occupe des pays du Moyen-Orient pour Soft et pour deux autres entreprises, dans les secteurs des matériels consommables pour les laboratoires d'analyses, ainsi

que la menuiserie. « Tout l'intérêt de ce dispositif est dans la diversité et la richesse des missions auxquelles il nous permet d'accéder », analyse-t-il, « on apprend à travailler avec trois managers différents et à gérer son temps en toute autonomie, et on finit très vite par construire un réseau de contacts assez étoffé ». Ce que ce professionnel ne manquera pas de valoriser, puisqu'il compte bien rester quelques années encore dans cette région avant de partir découvrir un nouveau continent, l'Afrique.

// LE V.I.E À PLEIN TEMPS SOUTENU EN RÉGION SUD PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

L'Imed joue un rôle clé auprès de la Région, de Business France et des entreprises

L'Imed oriente les entreprises sur les dispositifs d'aide existants et les accompagne dans le montage des dossiers de demande de subvention pour l'obtention

d'un V.I.E à temps complet. L'Imed gère également les démarches administratives auprès de Business France pour la contractualisation du V.I.E.

L'obtention de la subvention et l'engagement d'un V.I.E à temps complet : comprendre les étapes



LA PRÉPARATION DU DOSSIER DE DEMANDE

L'Imed instruit le dossier de demande de subvention

L'Imed oriente les entreprises sur le montage des dossiers. L'association reçoit et analyse leurs demandes afin de s'assurer qu'elles répondent aux critères d'éligibilité à l'aide de la région et au déclenchement du dispositif V.I.E.

L'AVIS DU COMITÉ D'ENGAGEMENT

L'Imed présente le dossier au comité d'engagement,

chargé d'évaluer son éligibilité et de donner son avis pour l'octroi de l'aide et le déclenchement du dispositif.

Le Comité d'engagement est composé d'experts issus des organismes suivants : Business France, CCI International, CCEF et l'Imed. La région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur a un rôle consultatif.



L'INTÉGRATION DU V.I.E

L'Imed libère du temps aux entreprises en s'occupant des démarches administratives auprès de Business France

Si l'avis du Comité d'engagement est favorable à l'octroi de la subvention et à l'engagement d'un V.I.E, l'Imed lance les démarches administratives auprès de Business France. Pendant toute la durée du contrat, l'Imed accompagne le bon déroulement de la mission et en rend compte à la Région afin de mesurer de façon précise l'impact des aides V.I.E pour l'emploi et l'activité économique en région.

// ILS L'ONT TESTÉ ! RÉCITS D'ENTREPRENEURS ET DE V.I.E

Du V.I.E au CDI, il n'y a eu qu'un pas !

Confortée par la flexibilité du dispositif et l'aide de la région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur, Espace Lounge a pu tester son développement dans le nord de l'Europe avant de transformer son V.I.E en salarié sous CDI

Aïcha Touzani avait déjà fait appel à un V.I.E à deux reprises dans le cadre de ses fonctions professionnelles, avant d'occuper le poste de directrice export d'Espace Lounge, entreprise qu'elle a rejointe en septembre 2017. Ce fabricant français de vérandas à toit plat et de pergolas isolées cherchait à développer sa présence dans le nord de l'Europe. « Nous avons besoin de ressources commerciales parlant allemand pour développer les contacts que nous avons identifiés sur place », se souvient-elle. C'est ainsi que Clémence Lasne est arrivée dans la société, pour un V.I.E d'un an à compter de mai 2018, basé à Munich.

Mais pourquoi Aïcha Touzani a-t-elle privilégié le recours à un V.I.E ? « C'est la flexibilité de la formule qui en fait sa valeur et surtout l'appui financier non négligeable de la région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur qui nous ont confortés dans le choix de prendre quelqu'un à plein temps », explique-t-elle. À ce moment-là, Espace

Lounge était encore une petite PME d'une dizaine de salariés (depuis janvier 2019, l'entreprise appartient à Akraplast). « Sans ce coup de pouce, nous aurions difficilement réussi à développer notre implantation en Allemagne », analyse-t-elle.

Pour cette professionnelle, le rôle de l'Imed a également été central dans la réussite de son projet : « L'accompagnement de l'Imed nous a libéré de la gestion de toute la partie administrative avec Business France », déclare-t-elle, « de plus, l'Imed interagit avec différents organismes, comme BPI France, ce qui nous donne accès à une information pertinente sur tout un éventail de solutions. »

En une année d'activité de son V.I.E, l'entreprise a conquis des clients en Allemagne, en Suisse et en Autriche. De V.I.E, Clémence Lasne est passée salariée à temps complet de l'entreprise, dans le cadre d'un CDI.



CLÉMENCE LASNE
avait quitté son emploi
pour rejoindre le V.I.E
proposé par Espace
Lounge

// Le point de vue du V.I.E

C'est l'envie de changer de cadre et de vivre de nouvelles expériences professionnelles qui explique que

Clémence Lasne n'a pas hésité à quitter l'entreprise où elle travaillait pour accepter la proposition d'Aïcha Touzani. À ce moment-là, rien ne lui garantissait qu'elle bénéficierait d'un CDI à la fin de son V.I.E en Allemagne pour Espace Lounge. « Cela s'est fait naturellement », commente-t-elle en souriant. Naturellement, certes, mais sans doute aussi grâce aux très bons résultats qu'elle a obtenus sur place et à une interaction vertueuse avec sa directrice et les équipes de support technique. « C'était un travail d'équipe

que nous avons réalisé avec Aïcha et les techniciens de l'entreprise, qui m'ont vraiment soutenu », précise-t-elle.

Travailler à l'international constitue une expérience très importante pour cette jeune professionnelle, à la fois pour son parcours et sa construction personnelle : « J'ai beaucoup appris sur les spécificités du marché allemand. En même temps, l'ouverture d'esprit très présente dans mon entreprise m'a permis de toucher à des domaines extrêmement divers. »

// FINANCEZ VOS PROJETS !

L'assurance prospection de la BPI



Bpifrance Assurance Export* prend en charge le risque financier d'entreprises en phase de démarches de prospection de nouveaux marchés à l'exportation. Quel que soit leur secteur d'activité (hors négoce international), BPI France indemnise leurs dépenses

de prospection et les rembourse en fonction du chiffre d'affaires réalisé à l'export. Cette assurance concerne toute entreprise française réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 500 M€ et pouvant fournir un bilan de 12 mois minimum.

* Depuis le 1^{er} janvier 2017, Bpifrance Assurance Export, filiale de Bpifrance SA, assure la gestion des garanties publiques à l'exportation au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'État en vertu de l'art. L432-2 du Code des assurances.

Les subventions V.I.E de la région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur



La subvention accordée par la région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur aux entreprises éligibles et validée par le Comité d'engagement pour le dispositif V.I.E à temps complet varie de 10 000 à 15 000 euros selon le pays ciblé.

La prise en charge de la région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur pour les entreprises ayant opté pour le dispositif V.I.E temps partagé proposé par l'Imed est de 7 500 € pour un mi-temps et de 5 000 € pour un tiers-temps sur 12 mois. Jusqu'à 24 mois de mission peuvent être financés sur 36 mois.

Dans tous les cas, pour en bénéficier, les entreprises doivent :

- avoir une activité de production ou de service,
- disposer de moins de 250 salariés,
- faire moins de 50 M€ de chiffre d'affaires,
- avoir leur siège social ou un établissement secondaire en région Sud,
- être à jour de leurs cotisations sociales et fiscales,
- ne pas avoir bénéficié d'aides de plus de 200 000 € notifiées au titre de la règle de *minimis*.

L'Imed se charge de tout : les entreprises n'ont aucune procédure à engager !

Dans les autres régions de France

Dans le cadre de la loi NOTRe du 7 août 2015, les régions sont responsables des orientations en matière d'aides aux entreprises et notamment de celles liées à leurs démarches à l'international. Chaque région met en place son propre Schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDEII), qui peut prendre en charge une partie des

investissements liés aux démarches de prospection à l'international ou à l'embauche d'un V.I.E. L'Imed conseille les entreprises sur les modalités d'aide et les oriente sur le bon interlocuteur dans chaque région.

N'hésitez pas à nous contacter !

// NOS ADMINISTRATEURS



FRANÇOIS BONNAY
Retraité, CCE honoraire,
consultant, enseignant



FLORENCE BOYER
GIE Mascaron Avocats
Avocate



LAURENCE CHAULIAC
Chauliac Consulting
Gérante associée



YVES DELAFON
Africalink
Président d'Onis,
Participation SAS



GÉRARD DELETTIRE
G2D Pharma
Directeur général



CHRISTIAN DES POMMARE
Banque Martin Maurel
Retraité



JÉRÔME FABRE
Compagnie fruitière
Président



PIERRE GILOT
Compagnie fruitière
Retraité



FRANÇOIS-MARIE GUINTRAND
Cliff Partners
Associé



YVES MARTIN LAVAL
CNCEF
Administrateur élu



ERIC MAUBANT
Novelige
Directeur commercial



DANIEL OGNA
Groupe FFMI
Gérant



LAETITIA PERALDI
Origina Group
Associée



GABRIEL REBOURCET
Aalto Power
Chef d'entreprise



CLAUDE SIGNORET
Groupe SNEF
Directeur commercial
international



MERCI À NOS PARTENAIRES



NOUS CONTACTER

> 146, RUE PARADIS
13006 MARSEILLE
> 33 RUE DE BELISSEN
69340 FRANCHEVILLE
TÉL : +33(0)4 91 91 47 72
SITE : WWW.IMED-VIE.COM

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



imed



@Imedfr



@imedfrance



Imedfr