

# **ASSEMBLEE DE CORSE**

6<sup>EME</sup> SESSION EXTRAORDINAIRE DE 2011

28 ET 29 JUILLET

**RAPPORT DE MONSIEUR  
LE PRESIDENT DU CONSEIL EXECUTIF**

**OBJET :**

**REFORME DU DISPOSTIF CORSEXPOR**

COMMISSIONS COMPETENTES : COMMISSION DES FINANCES, DE LA PLANIFICATION, DES  
AFFAIRES EUROPEENNES ET DE LA COOPERATION.

COMMISSION DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE, DE  
L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE ET DE  
L'ENVIRONNEMENT.

<p style="text-align: center;"><b>RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL EXECUTIF DE CORSE</b></p>
---

**OBJET : Réforme du dispositif CORSEXPOR**

Le Plan régional Export voté par l'Assemblée de Corse le 23 novembre 2006 prévoyait la présentation régulière d'un bilan du dispositif et de la Mission Corsexport. A l'époque, il avait été constaté que le chiffre à l'export régional ne dépassait pas celui d'une grosse PME continentale : dans ce contexte, un tel dispositif constituait un pari sur l'avenir.

Les principaux objectifs de ce plan étaient d'une part, de proposer aux entreprises des outils d'accompagnement à l'export répondant à leurs besoins, et d'autre part, de constituer un dispositif pédagogique destiné à inciter les entreprises à franchir un nouveau pas dans leur développement.

Le but recherché était d'inciter les entreprises de Corse à rechercher et conquérir de nouveaux marchés à l'extérieur de l'île pour diversifier la source de leur chiffre d'affaires, trop dépendant d'un marché local limité et saisonnier.

Au terme de quatre années d'existence, un second bilan est présenté à l'Assemblée de Corse : il propose une mise en perspective des objectifs du Plan Régional export avec les résultats de sa mise en œuvre. L'intérêt de la mise en œuvre d'une stratégie de développement des exportations, peu « budgétivore » pour la collectivité Territoriale de Corse, est clairement démontré. Ce plan et l'action des différents acteurs ont produit d'incontestables effets sur le comportement des chefs d'entreprises qui ont intégré progressivement le réflexe « export ».

Ainsi la mission Corsexport a pu observer, entre autres, un nombre de déclaration d'intention en constante progression, un taux de nouveaux bénéficiaires dépassant 50% chaque année, et un nombre moyen d'actions annuelles à l'export par entreprise en croissance.

Ces quatre années d'existence ont également permis d'identifier les améliorations et les ajustements à apporter au dispositif d'accompagnement des entreprises : en effet, bien qu'efficace, celui-ci ne doit pas rester figé.

La pratique et l'observation du dispositif montrent que les différents outils peuvent être améliorés, ou même simplement adaptés à l'évolution du contexte ainsi qu'aux mutations de l'environnement. Des observations des administrateurs du Bureau de l'ADEC, réalisées au fil de la présentation des dossiers en Bureau, ont également été prises en considération.

Il est donc proposé à l'Assemblée de Corse :

- De prendre acte du bilan du dispositif CORSEXPOR,
- D'approuver les modifications à apporter au dispositif CORSEXPOR,
- D'approuver en conséquence la modification du règlement des aides annexé,

- D'approuver les modifications à apporter au partenariat noué entre la Collectivité Territoriale de Corse et UBIFRANCE, Agence Française du soutien au Commerce Extérieur.

Je vous prie de bien vouloir en délibérer

## I - Bilan du Plan Régional Export « CORSEXPORTE »

Le Plan Régional de développement des exportations des entreprises de Corse, Corsexport, voté le 23 novembre 2006 par l'Assemblée de Corse et mis en œuvre par l'ADEC, avait pour objectif l'amélioration des performances à l'international du territoire tout en permettant aux entreprises régionales de sécuriser leur activité à moyen terme : faciliter l'international libère la croissance des entreprises en leur permettant de trouver de nouveaux marchés.

Ce plan définissait les outils, moyens et organisation à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs suivants :

- Développer une culture export au sein de la communauté des affaires,
- Mettre à niveau et conforter les entreprises exportatrices,
- Faire émerger de nouveaux exportateurs,
- Explorer de nouveaux marchés.

Le premier semestre 2007 a vu la mise en place des premiers outils et moyens d'accompagnement des entreprises à savoir :

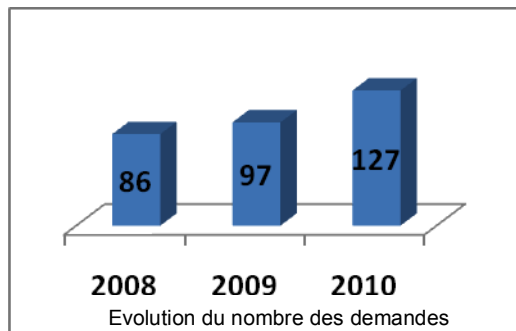
- La création de la mission Corsexport à l'ADEC, coordinateur des pouvoirs publics au niveau régional, plus particulièrement chargée de coordonner la fourniture de services stratégiques aux exportateurs (par exemple, la formation, l'information, la promotion), de promouvoir le dispositif d'accompagnement auprès des exportateurs actifs ou potentiels, de suivre, évaluer et adapter la politique d'exportation.
- La signature d'une convention avec l'Agence Française des exportations Ubifrance, ayant pour objet de permettre à la mission Corsexport d'initier et/ou pérenniser le développement des entreprises corses sur les marchés extérieurs en s'appuyant sur les compétences et l'expertise d'Ubifrance, et mettant à disposition d'icelui un fonds spécialement dédié permettant notamment d'alléger le coût de toutes les prestations d'Ubifrance aux entreprises corses, (informations marchés, prospection et accompagnement, formation...); les entreprises, groupes d'entreprises et organismes régionaux bénéficient ainsi d'un accompagnement personnalisé, adapté à leurs besoins à un coût privilégié.
- La signature d'une convention avec COFACE (Compagnie Française d'assurance pour le commerce extérieur), assureur de droit privé qui gère des procédures pour le compte de l'Etat, notamment l'assurance prospection, visant à favoriser des actions conjointes en faveur des entreprises souhaitant exporter : information, formation, accompagnement et animation constituent l'essentiel de ce partenariat dont l'objectif est le développement de l'utilisation par les entreprises de toutes les garanties COFACE gérées pour le compte de l'Etat.
- La mise en place d'un dispositif d'aides directes régionales à l'export, permettant aux entreprises, à titre individuel ou collectif, de bénéficier d'aides financières notamment pour participer à des foires et salons internationaux, effectuer des missions de prospection internationale, structurer leur offre commerciale internationale ou faire appel à un consultant.

- La mise en place du Conseil pour le Développement des Exportations (CODEX) réunissant l'ensemble des acteurs institutionnels du commerce international, animé par la mission Corsexport. Plus particulièrement chargé de définir et d'évaluer collégalement les orientations stratégiques de l'action publique, le CODEX se veut également force de propositions et d'échanges pour ce qui concerne les différentes thématiques liées à l'export.

Le bilan du Plan régional export présenté ci-après porte sur les années 2008, 2009, et 2010, l'année 2007, tronquée par la mise en place du dispositif et des outils, n'étant ni significative ni comparable aux autres.

## 1. Accompagnement financier des projets

L'accompagnement financier des projets, individuels ou collectifs, directement et/ou via les partenaires, constitue une part importante du travail de la mission Corsexport. L'évolution du nombre de demandes reçues par la mission, présentée dans le graphique ci-après, montre une croissance continue des sollicitations (+ 31 % entre 2009 et 2010).



En 2008, 36 entreprises étaient concernées par ces demandes dont **23 nouvelles**, en 2009, 35 entreprises dont **15 nouvelles** et en 2010, 31 entreprises dont **13 nouvelles**.

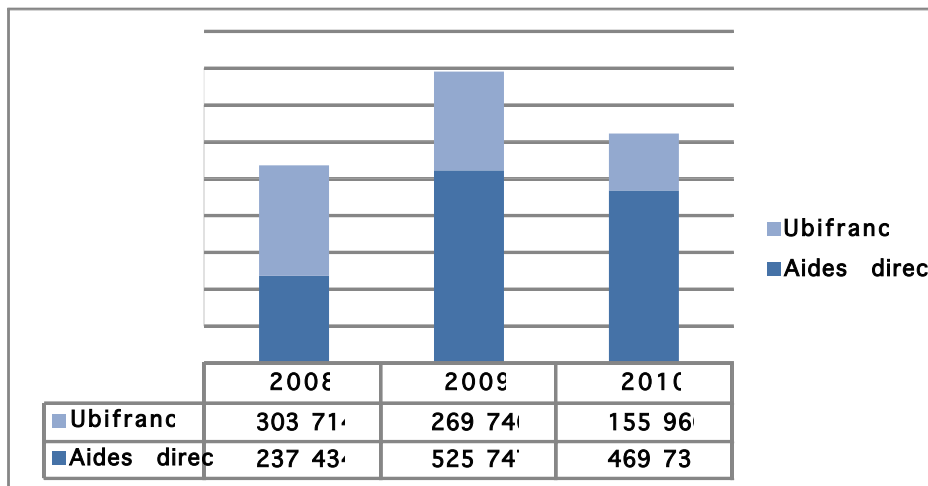
- ⇒ **Le nombre d'opérations par entreprise augmente**
- ⇒ **le nombre de nouveaux exportateurs augmente.**

Le montant global des engagements financiers du dispositif corsexport a évolué comme suit :

Années	Total engagement ADEC
2008	541 148
2009	795 493
2010	625 695

- ⇒ **Le montant moyen des subventions par opérations diminue.**

La répartition des montants engagés par année, entre aides directes et accompagnement financier via le fonds Corsexport dédié à l'allègement du coût des prestations Ubifrance au bénéfice des entreprises corses, est la suivante :



⇒ **La proportion aides directes / aides indirectes s'inverse.**

### 1.1 L'accompagnement financier

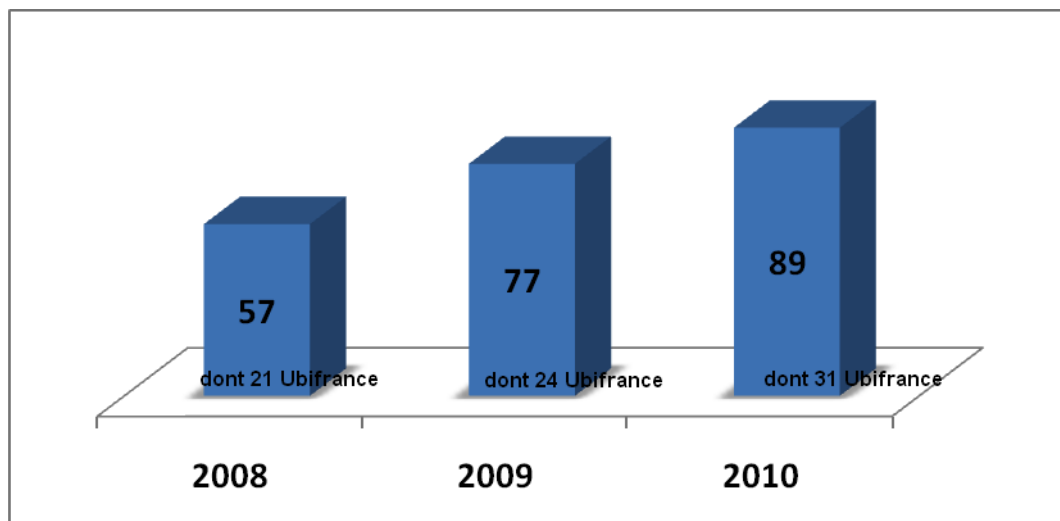
Le dispositif Corsexport peut être mobilisé pour des opérations réalisées individuellement ou collectivement.

#### 1.1.1 Les aides individuelles aux entreprises

Les entreprises peuvent bénéficier de deux types d'aides à titre individuel :

- les aides financières directes, instruites par la mission Corsexport
- les prestations d'Ubifrance dont le coût est allégé par le fonds Corsexport suivi par la Mission Corsexport.

L'évolution du nombre des demandes effectuées à titre individuel est présentée ci après :



Ces demandes concernent 27 entreprises en 2008, dont 16 nouvelles (60 %), 28 entreprises en 2009, dont 13 nouvelles (46,4 %), et 25 entreprises en 2010, dont 12 nouvelles (48 %).

⇒ **Nette diminution, en proportion, des demandes de prestations Ubifrance.**

- ⇒ **Le nombre moyen de demandes par entreprise augmente (passe de 2,1 en 2008 à 3,6 en 2010).**
- ⇒ **Un taux de nouveaux bénéficiaires avoisinant ou dépassant 50% chaque année.**

Le tableau ci-après détaille la répartition des demandes par type d'aides pour les 3 dernières années :

<b>Année</b>	<b>Salons et missions de prospection</b>	<b>Structuration de l'offre commerciale</b>	<b>Conseil export</b>	<b>Total</b>
<b>2008</b>	48	7	2	57
<b>2009</b>	51	23	3	77
<b>2010</b>	73	14	2	89

La très grosse majorité des opérations aidées concerne la participation à des Salons ou des missions de prospection (rencontre avec des acheteurs professionnels).

Les aides au conseil ont toujours été très peu mobilisées, les entreprises faisant assez souvent appel à certaines prestations personnalisées d'Ubifrance (études d'opportunité, et autres).

Les entreprises ont sollicité l'aide à la structuration de leur offre commerciale à l'international, en plus grand nombre à partir de 2009, une grande partie ayant pris conscience de l'absolue nécessité d'adapter leurs outils de communication, leurs outils commerciaux, leur packaging parfois, aux marchés internationaux ciblés.

### **1.1.2 Les aides collectives**

Le dispositif Corsexport, à l'origine, prévoyait le financement de deux types d'actions collectives : celles initiées par les consulaires en réponse aux appels à projet lancés par la mission Corsexport et celles émanant de groupements professionnels qui dans le cadre d'une action collective présenteraient un volet sur une stratégie de développement à l'export. La réforme du dispositif présentée en novembre 2009 permet désormais qu'une entreprise conduise une action collective pour le compte de plusieurs autres.

<b>Année</b>	<b>Nombre de demandes traitées</b>		<b>Nombre d'Entreprises concernées</b>	<b>Sommes engagées</b>
	<b>Total</b>	<b>dont Ubifrance</b>		
<b>2008</b>	9	1	39	157 096 €
<b>2009</b>	7	2	39	369 503 €
<b>2010</b>	11	7	52	225 317 €

En 2010, les effets de la réforme n'ont pas tardé à se faire sentir : la mission Corsexport a reçu 11 demandes pour la réalisation d'actions collectives : 3 en réponse aux appels à projet, 3 émanant de syndicats ou de groupements professionnels et 5 portées par des entreprises ; cette formule permet en effet à plusieurs exportateurs ciblant un même marché de se regrouper pour y être plus visibles (vu leur taille) et proposer une gamme élargie de produits susceptibles

d'intéresser les acheteurs. Pour ces entreprises, choisir de partir collectivement, leur permet de bénéficier de l'effet de masse du collectif, et d'être dans une dynamique de groupe positive.

Ces actions ont bénéficié à plus de cinquante entreprises en 2010 et à une quarantaine d'entreprises les années précédentes, pour la quasi totalité du secteur agro alimentaire. Les pays ciblés étaient la Belgique, le Royaume Uni, la Norvège, la Suède, le Danemark et l'Italie mais également les Etats-Unis, la Chine et le Brésil.

Si la majorité de ces actions collectives représentent des participations à des salons professionnels ou des rencontres organisées d'acheteurs à l'étranger, il est important de mentionner qu'un nouveau type d'action collective a été testé : l'organisation de la visite en Corse d'acheteurs et de journalistes étrangers (presse spécialisée), avec visite d'entreprises, présentation et dégustation ou test de produits ; quand les retombées sont positives, et elles l'ont été systématiquement, ces opérations sont suivies d'une participation à un salon ou à une rencontre d'acheteurs dans le pays ciblé.

On constate que le montant moyen des engagements par opération collective a considérablement diminué : ceci s'explique en grande partie par l'accroissement du nombre d'opérations menées en partenariat avec Ubifrance ; en effet, ces opérations bénéficient d'une tarification avantageuse par Ubifrance, qui plus est, allégée par le fonds corsexport (convention Collectivité Territoriale de Corse / Ubifrance).

## 2. le partenariat avec Ubifrance

Signée le 21 décembre 2006, la convention de partenariat entre la Collectivité Territoriale de Corse et Ubifrance, a pour objet de permettre à la mission Corsexport d'initier et/ou pérenniser le développement des entreprises corses sur les marchés extérieurs en programmant sur une période annuelle un plan d'action s'appuyant sur les compétences et l'expertise d'Ubifrance, à travers :

- **l'organisation d'une manifestation annuelle** « Corse International » ; destinée à détecter les entreprises à potentiel international et accompagner celles qui sont déjà présentes sur les marchés extérieurs,
- **la formation**, avec notamment l'organisme spécialisé FORMATEX (émanation d'Ubifrance et de l'école supérieure du Commerce extérieur),
- **l'information** sur les marchés extérieurs pour les entreprises et filières corses identifiées ; études sur mesure, information, notamment réglementaires, et prestations diverses,
- **des actions collectives et individuelles**, pour la mise en relation entre les acheteurs/partenaires étrangers et les entreprises corses en proposant un programme individualisé (rendez-vous d'affaires sur mesure) ou des éléments de programme collectif comme des réunions exposés-débats, visites de points de ventes ou de salons, invitations de journalistes, rencontres d'acheteurs...,
- **la promotion** du savoir faire des entreprises corses dans la presse étrangère,
- **les ressources humaines** (Volontaires International en Entreprise : VIE).

Les montants mobilisés par la convention chaque année depuis sa mise en œuvre, ainsi que le nombre de prestations correspondant, sont présentés ci-après :



ANNEE	TOTAUX	
	Nombre	Montant
2007	47	110 230 €
2008	37	303 714 €
2009	53	269 746 €
2010	48	155 960 €

- ⇒ **les prestations Ubifrance ont répondu à un besoin flagrant des entreprises régionales qui apparemment méconnaissaient complètement cette entité et ses prestations.**
- ⇒ **Les 500 000 € annuels de dotation du fonds Corsexport prévus initialement dans la convention avec Ubifrance ont été surestimés.**

On sait que le manque d'information de manière générale, constitue un frein majeur à l'amorce du processus d'internationalisation pour une entreprise, celle-ci surestimant parfois les difficultés qu'elle pourrait rencontrer ou n'ayant pas suffisamment connaissance des opportunités pour ses produits. Le partenariat initié avec Ubifrance s'est révélé primordial. Ce constat est d'autant plus vrai, lorsque l'on sait que les années précédant la signature de la convention, Ubifrance avait en portefeuille UNE entreprise en Corse.

En 2008, les montants importants s'expliquent par la mise en place **d'un plan expérimental de promotion de l'offre insulaire : le " pack filière "**.

Destiné à 3 filières déjà engagées ou souhaitant s'engager dans un développement à l'international, le pack filière avait pour objectif de leur permettre :

- la découverte d'opportunités d'affaires sur différents marchés étrangers et d'en évaluer le potentiel,
- la promotion de leur offre, par une campagne de promotion dans la presse et à travers la mise en place d'une vitrine de présentation sur internet.

La notion de filière était entendue au sens large, à savoir comme un groupement de producteurs, un syndicat professionnel ou une association d'entreprises, ayant pour objectif de développer, pour ses adhérents, une approche sectorielle et/ou collective sur les marchés extérieurs.

Cette offre s'appuyait sur plusieurs actions complémentaires :

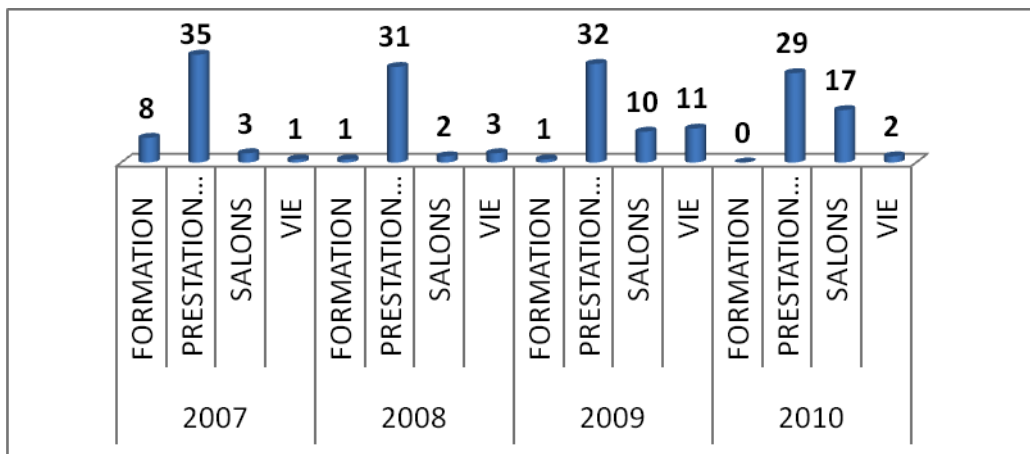
- la réalisation d'études de marché sectorielles sur mesure,
- la mise en place d'une vitrine web bilingue de promotion sur le site Firmafrance,
- l'organisation d'une campagne de presse promotionnelle internationale,
- la création de supports commerciaux bilingues présentant les entreprises et leurs produits.

Après des réunions d'information préalables destinées à présenter la démarche, auxquelles avaient été conviées toutes les filières répertoriées, un appel à candidature, publié dans la Presse Régionale, a permis de sélectionner les trois bénéficiaires du pack : le Comité Interprofessionnel des Vins de Corse (CIVC), le

syndicat des producteurs de Plantes à Parfum Aromatiques et Médicinales et le Syndicat des Professionnels de la Transformation Agro Alimentaire de Corse (SPTAC). A compter de fin mai 2008, les filières retenues disposaient d'un an pour bénéficier des prestations prévues dans le « pack ».

Les difficultés rencontrées par la mise en œuvre de cette mesure expérimentale, principalement l'absence de structuration suffisante des filières et le faible intérêt porté à la thématique export, ont conduit à ne pas renouveler l'expérimentation, en tout cas les deux années suivantes et sous ce même format.

La répartition annuelle par type de prestations des sollicitations d'Ubifrance, depuis la création du dispositif, est présentée dans le graphique ci-après :



- ⇒ **très faible sollicitation de la formation** : or, on sait que s'engager dans une démarche export requiert des compétences spécifiques qui vont de la maîtrise d'une langue étrangère, à la maîtrise des lois et réglementations commerciales et fiscales du pays ciblé, en passant par la détermination d'un prix à l'export... ; bien que conscients de la nécessité de se former, très peu de chefs d'entreprise ont dégagé le temps nécessaire pour participer aux formations organisées par la mission.
- ⇒ **forte mobilisation des VIE dès la 3<sup>ème</sup> année** : 11 pour une région comme la Corse, c'est énorme. Pour une petite entreprise, l'acquisition de ressources internes pour les activités internationales est plus problématique que pour une grande entreprise, car les coûts des personnels disposant des compétences appropriées sont proportionnellement plus élevés pour elles. Il faut dire que le principe du VIE, déjà avantageux pour l'entreprise et le VIE, est fortement aidé dans le cadre de la convention. Cela permet à une entreprise de disposer d'une ressource humaine dédiée à l'international, à moindre coût, pour une mission de 6 à 24 mois dans un ou plusieurs pays étrangers.
- ⇒ **Augmentation** importante du nombre de **participations à des salons et rencontres d'acheteurs** en 2009 et 2010, qui correspond d'une part, à une meilleure connaissance des prestations Ubifrance, d'autre part, à un accroissement du nombre de « pavillons français » sur les salons internationaux (espaces dédiés aux entreprises françaises commercialisés par Ubifrance), mais surtout à une volonté des entreprises de diversifier leurs marchés ou de conforter leur position.

- ⇒ **Stabilité du nombre de prestations personnalisées**, qui regroupent différents types de prestations d'Ubifrance (information, contacts, communication...) réalisés sur mesure pour une ou plusieurs entreprises.

### 3. Partenariat ADEC / Ubifrance / Université

En 2008, la signature d'une convention tripartite entre l'ADEC, Ubifrance et l'Université de Corse entraine dans l'objectif du plan régional export, de sensibiliser le plus grand nombre d'entreprises à la démarche export.

Outre les actions réalisées directement auprès des entreprises, la sensibilisation et la formation à l'internationalisation des entreprises des futurs acteurs de l'économie régionale, à savoir les étudiants de l'Université de Corse, s'est imposée. En effet, toutes les évaluations nationales ont montré que la mobilité internationale des jeunes est un gage de développement économique des territoires, et que les stages à l'étranger des jeunes permettent aux entreprises de s'implanter sur des territoires auxquels elles n'auraient pu accéder seules.

Ce partenariat propose la mise à disposition des compétences à l'enseignement d'Ubifrance par l'organisation d'un cycle de conférences sur l'export à destination d'étudiants volontaires. Ubifrance s'engageant à proposer deux stages rémunérés aux étudiants ayant suivi le cycle de conférence, dans une mission économique. Le coût de ces formations est pris en charge dans le cadre du fonds régional export suivi par la mission Corsexport de l'ADEC ; l'octroi d'un complément d'indemnités aux stagiaires est prévu dans le programme Corse Esprit d'entreprise de la Collectivité Territoriale de Corse.

Le bilan de cette convention, est mitigé : en 2 ans d'existence, seuls 2 stagiaires ont pu partir en mission à l'étranger sur les 4 stages possibles : un problème de niveau minimal en langue étrangère s'est posé, et a limité, de fait, le nombre des candidatures possibles. L'ouverture au cycle de conférence a, de plus, été réservée aux étudiants de trois diplômes de l'Université, qui ne disposaient peut être pas des candidats adéquats et n'étaient donc pas les plus opportuns.

## 4. Les actions d'animation de la mission Corsexport

### 4.1 Les Journées Corse International

Ce rendez-vous annuel "*Corse International*" est destiné à détecter les entreprises à potentiel international, et à accompagner celles déjà présentes sur les marchés extérieurs.

L'objectif principal de ces journées est d'apporter de l'information « marché » aux entreprises et filières : **information « générale »** par le biais des présentations réalisées par les experts pays d'UBIFRANCE au cours de la matinée, **information plus « spécifique »** avec l'envoi, à l'issue des rendez vous « Business to Business » (B to B) avec les experts pays programmés l'après midi, d'une analyse des potentialités des produits des entreprises sur le marché considéré.

Des rendez-vous « appuis export » sont également prévus afin que les entreprises puissent trouver sur place des solutions de financement ou d'accompagnement pour leur projet export : auprès des partenaires naturels dans le cadre de l'Export que

sont la COFACE et UBIFRANCE, mais aussi avec le Groupe OSEO qui devient un acteur important du financement des entreprises à l'international.

Le format des journées a évolué et s'est adapté progressivement aux besoins régionaux : à l'origine, multisectorielles, il a été rapidement préféré un mode « uni » sectoriel permettant aux entreprises de bénéficier d'interlocuteurs spécialisés. Le choix du secteur s'est porté naturellement, pour commencer, vers l'agroalimentaire, secteur régional le plus dynamique à l'export qui représentait 60% des opérations subventionnées par l'ADEC, et qui dispose d'un réservoir d'entreprises susceptibles d'exporter suffisamment important.

Chaque année, la proportion de nouvelles entreprises participantes a avoisiné, voir dépassé, 40 %. Il s'agit bien là, d'un réel outil de détection des entreprises à potentiel international, qui crée, de plus, une réelle dynamique et une synergie autour de la thématique export.

Il est prévu d'élargir progressivement à d'autres secteurs ce rendez vous Corse International.

#### **4.2 Le Conseil pour le développement des exportations (Codex)**

Animée par la mission Corsexport, cette instance réunit l'ensemble des acteurs institutionnels du commerce international, au moins une fois par an pour définir et coordonner les actions du programme annuel de l'action publique et évaluer les résultats de celui mené les années précédentes. A cette occasion, la mission Corsexport présente également, pour information, son bilan annuel aux partenaires.

Les Codex sont généralement suivis d'appels à projets lancés par la mission Corsexport, à destination uniquement des consulaires, en vue de l'accompagnement d'entreprises corses dans la découverte et la prospection d'un marché étranger.

Les réponses à ces appels à projets doivent, en principe, proposer un plan d'actions structurées, pour développer les activités commerciales des entreprises corses en s'appuyant sur plusieurs actions complémentaires comme par exemple :

- l'organisation d'une formation à l'export pour les entreprises primo exportatrices,
- l'organisation d'une journée d'information sur le marché ciblé,
- l'organisation de rencontres avec des acheteurs identifiés,
- la participation à un salon professionnel,
- une opération communication/promotion auprès de la presse professionnelle concernée...

Si chaque année, les opérations menées dans ce cadre ont été, sans conteste, couronnées de succès, (nombre important de participants, retombées médiatiques après la venue de journalistes étrangers, contacts commerciaux fructueux...), l'ensemble des partenaires, lors de la réunion du dernier Codex, se sont accordés à dire que l'on devra passer à plus de « professionnalisation », tant dans la planification que dans l'organisation de ce type d'opérations.

### 4.3 L'information /veille

Régulièrement, la mission Corsexport participe à des séminaires d'information consacrés à la présentation aux entreprises des outils de financement de l'export. Elle intervient également auprès des agents des différents partenaires, afin qu'ils soient des relais d'information, ainsi qu'auprès des syndicats professionnels susceptibles de mener des actions collectives pour leur ressortissants. Elle participe également aux principaux séminaires organisés par ses partenaires nationaux. Elle est devenue un outil régional incontournable tant pour les entreprises que les partenaires,

#### Pour conclure :

D'une manière générale, les objectifs alloués à la mission Corsexport lors de sa création, ont été remplis : « Développer une culture export au sein de la communauté des affaires », « Mettre à niveau et conforter les entreprises exportatrices », « Faire émerger de nouveaux exportateurs », « Explorer de nouveaux marchés » ; tous les chiffres du bilan le démontrent : le dispositif d'accompagnement et les actions d'animation de la mission Corsexport ont pleinement joué leur rôle de « booster » et de facilitateur à l'export pour les entreprises corses en répondant à leurs attentes et besoins.

Ce constat est corroboré par les statistiques régionales de la Douane :

Les chiffres des exportations pour la Corse qui restent plus que modestes en termes de contribution nationale, sont néanmoins « remarquables » à plus d'un titre :

Le montant des exportations pour la Région Corse est passé de 17 millions d'euros en 2007 (chiffres de la Douane) à 48 millions d'euros en 2010 alors que beaucoup d'exportations sont comptabilisées à partir de Marseille ou Paris et ne font donc pas partie des statistiques régionales. Ce chiffre est multiplié par trois par rapport à celui de 2007 et augmente de près de 40% entre 2009 et 2010 alors que dans la même période, la crise économique a affecté les exportations de la France [après la chute observée en 2008 et 2009, les exportations nationales repartent de l'avant en 2010 (386 milliards d'euros, soit 13,3 % de plus qu'en 2009), même si elles restent à un niveau inférieur à leur niveau annuel d'avant crise].

Selon la cartographie du commerce extérieur, réalisée par les services de la Douane en 2010, le taux de maintien des primo exportateurs pour la Corse (entreprises ayant effectué des exportations pour la 1<sup>ère</sup> fois depuis 5 ans) est un des plus importants du territoire national.

Toujours selon la même source, la performance à l'exportation des produits des Industries Agro Alimentaires (hors boissons) de la région Corse est supérieure à la moyenne nationale (elle se situe dans une tranche supérieure à la moyenne de + 10 à + 20 %).

Les premiers objectifs assignés à la Mission Corsexport ont bel et bien été atteints en trois années d'existence, **les résultats doivent être maintenant être confortés et amplifiés**. Le dispositif d'accompagnement des entreprises à l'export, bien qu'efficace, ne doit pas rester figé : les différents outils peuvent être améliorés, ou même simplement adaptés à l'évolution du contexte ainsi qu'aux mutations de

l'environnement (réglementations et pratiques nationales...). C'est l'objet de la deuxième partie de ce rapport et de ses annexes.

## II - Les adaptations proposées

### 2.1 La convention de partenariat avec Ubifrance

Depuis la signature de la première convention avec Ubifrance en 2007, l'Agence française des exportations a connu des réformes importantes tant dans son organisation (privatisation des emplois, intégration des missions économiques ...) que dans ses prestations (notamment en rationalisant sa gamme). Les principales réformes engagées depuis 2008 pour aider au développement des entreprises sur les marchés étrangers ont été les suivantes :

- Au total, ce sont plus de 1400 agents, basés en France et à l'étranger, qui sont au service des entreprises exportatrices contre 500 auparavant ;
- 64 missions économiques Ubifrance présentes dans 44 pays accompagnent les entreprises sur place. Une extension du réseau à 19 pays supplémentaires est prévue entre janvier 2011 et janvier 2012.
- 22 directions régionales contribuent à mobiliser les entreprises à potentiel export ;
- Une organisation d'Ubifrance par filière d'activité, en France et dans ses Missions économiques, avec un interlocuteur unique pour l'entreprise afin d'assurer une meilleure prise en charge ;
- La mise en place de partenariats avec les Chambres de Commerce et d'industrie, Oseo, Coface et les Conseillers du Commerce extérieur pour constituer l' « équipe de France à l'export ».
- La mise en place du « Programme France », agenda unique dédié aux PME, de l'ensemble des salons et des missions de prospection à l'étranger subventionnés par les pouvoirs publics.

Par cette organisation et les efforts de tous les partenaires régionaux, les premiers objectifs nationaux d'Ubifrance, essentiellement quantitatifs -mobiliser 10 000 nouveaux exportateurs, atteindre 20 000 missions d'accompagnements d'entreprises à l'international, porter à 10 000 le nombre de volontaires internationaux en Entreprise (VIE)- ont été atteints.

Désormais, la structure va privilégier le « qualitatif » plus que le volume pour tenter de pérenniser les 10 000 nouveaux exportateurs (en effet les statistiques montrent que deux tiers d'entre eux n'exportent plus 3 ans après).

A cet effet, Ubifrance a :

- d'une part, ajouté une prestation « suivi de contact » à sa gamme qui répond notamment à un besoin identifié chez les primo exportateurs ou les petites entreprises : Il s'agit d'une prestation personnalisée proposée en suivi d'une action de prospection. Elle est particulièrement adaptée aux PME ne disposant pas de service dédié à l'activité export, et qui, faute de suivi, ne parviennent pas à faire aboutir une démarche commerciale ou partenariale.
- d'autre part, élaboré une « offre séquence personnalisée » qui permet à une entreprise ou un groupe d'entreprises de disposer d'un accompagnement à moyen terme personnalisé, avec des professionnels sectoriels, articulé selon

un canevas générique autour de trois étapes clés sur une durée de 6 à 24 mois.

- par ailleurs, renforcé ses partenariats avec OSEO pour proposer une offre intégrée aux entreprises, en particulier les PME, qui va du financement à l'accompagnement à l'international, avec COFACE pour améliorer l'accompagnement des PME sur les marchés étrangers, et avec ATOUT FRANCE pour favoriser la croissance à l'international des entreprises du tourisme.

Le partenariat avec Ubifrance et les missions économiques, très innovant à sa signature et qui a inspiré d'autres Régions, se devait d'être actualisé au regard notamment des réorganisations fonctionnelle et opérationnelle de la structure mais également du bilan des trois années d'expérience du dispositif.

En effet, si la relation quotidienne avec Ubifrance et les missions économiques a plutôt globalement donné satisfaction, des améliorations seraient souhaitables principalement en termes d'expertise et de force de proposition pour des actions collectives et/ou de filières.

Dans cette perspective, le principe des « séquences » pourrait être appliqué à des filières prêtes à intégrer une action de développement à l'international dans une action collective structurante.

La reformulation de la convention de partenariat avec Ubifrance et les missions économiques est présentée en annexe 1. Le principe reste le même : mise à disposition d'un fonds régional Corsexport pour alléger le coût de toutes les prestations aux entreprises, groupe d'entreprises, syndicats professionnels..., corses, dès la facturation par Ubifrance, selon un mode opératoire défini.

La ligne de conduite proposée, concernant cette convention partenariale est la suivante :

- privilégier une approche méthodique d'un marché plutôt qu'une action « one shot » ; pour ce faire, il est proposé d'alléger plus fortement le coût de l'offre « séquence personnalisée » qui permet à l'entreprise de profiter d'un accompagnement plus qualitatif en élaborant un plan d'action structuré sur 6 à 24 mois et de bénéficier d'un suivi régulier avec un interlocuteur privilégié.
- alléger plus fortement le coût d'une participation à une « rencontre acheteurs » ou un salon professionnel lorsque la prestation « suivi » est également souscrite.
- Afin d'éviter les phénomènes « d'abonnement », il est proposé de ne pas aider une entreprise en prospection (salon ou rencontre acheteur) plus de trois années sur un même pays. En effet, après 3 ans, soit l'entreprise commence à faire du chiffre d'affaires dans le pays, et dans ce cas, peut commencer à rentabiliser et autofinancer sa prospection, tout en embauchant par exemple un salarié en Volontariat International en Entreprise (VIE qui est une prestation Ubifrance aidée), soit elle doit abandonner ce marché (ou continuer sans être aidée).

La grille des taux de prise en charge par la Collectivité Territoriale de Corse par type de prestation Ubifrance est donc modifiée en fonction, et présentée en annexe 2.

## 2.2 Le dispositif d'aides directes

Les modifications proposées ne concernent pas la nature des aides, mais bien leurs dispositions et modalités de mise en œuvre ; ces propositions tentent :

- **de corriger les « anomalies » identifiées par l'observation du dispositif** (comme par exemple un éventuel effet d'abonnement aux aides...),
- **de s'adapter aux mutations de l'environnement dues aux stratégies de nos partenaires ou à la réglementation par exemple,**
- **de tenir compte des différentes populations d'entreprises et de leurs problématiques propres,**
- **d'élargir l'accès au dispositif au plus grand nombre, par exemple les entreprises agricoles ou du secteur touristique.**

En effet, les quatre grands types d'aides directes du dispositif CORSEXPOR, complémentaires des outils nationaux que sont Ubifrance, Oseo et Coface, répondent aux principaux freins à l'export répertoriés, entre autres par une étude nationale réalisée auprès d'entrepreneurs par « Opinionway » pour le compte d'UBIFRANCE fin 2009 :

- manque de personnel dédié à l'export, coût très important de la prospection, difficulté du suivi au quotidien représentent pour 88 % des entreprises interrogées les principales difficultés rencontrées par les PME pour développer leur chiffre d'affaire à l'international,
- les deux principales difficultés rencontrées dans la phase d'adaptation à un nouveau marché qui ont été citées et représentent 86 % des réponses sont l'adaptation des caractéristiques des produits de l'entreprise pour les rendre plus compatibles avec les besoins des clients et consommateurs étrangers (45 %) ainsi que l'adaptation des supports de communication (41 %),
- les étapes citées par 77 % des entreprises interrogées, comme les plus difficiles dans la phase de présence sur le terrain pour développer leur chiffre d'affaires à l'international sont la création d'un réseau avec les partenaires étrangers et demander le soutien d'un établissement spécialisé dans le financement du commerce international.

Au-delà des difficultés à surmonter, les bénéfices perçus de la démarche export cités par les entreprises interrogées, sont pour 63 % d'entre elles du « business supplémentaire », pour 52 % d'entre elles « une opportunité pour développer l'entreprise » et pour 20 % d'entre elles « une reconnaissance dans leur secteur d'activité » (plusieurs réponses étant possibles, le résultat est supérieur à 100 %). 72 % des entreprises interrogées étaient même prêtes à intensifier leur développement international pour faire face à la crise.

Les principales adaptations apportées au dispositif d'aides directes sont citées ci-après :

Ce qui coûte cher à l'entreprise dans une démarche export, ce sont les premières prospections sur un marché étranger, pour des TPE notamment. C'est le moment où il faut les aider, le temps qu'elles réalisent un Chiffre d'Affaires pour poursuivre et autofinancer leurs actions dans le dit pays. C'est de cette population d'entreprises que viendront les exportateurs les plus gros et les plus réguliers de demain : il faut donc favoriser la pérennisation de leur présence à l'export et la consolidation de leur



engagement à l'international sans pour autant favoriser les effets d'opportunité ou d'abonnement.

- A cet effet, il est proposé de conditionner l'aide à la prospection dans un pays à une obligation de résultat : il est décidé de ne pas aider une entreprise en prospection (salon ou rencontre acheteur) plus de trois années sur une même destination : en effet, après 3 ans, soit l'entreprise commence à faire du chiffre d'affaires dans le pays, et dans ce cas, peut commencer à rentabiliser et autofinancer sa prospection, soit il n'y a pas de chiffre d'affaires généré et la prospection n'a plus lieu d'être aidée. Au-delà des trois années, pour ce que l'on pourrait appeler la phase de consolidation sur le marché, d'autres outils peuvent être mobilisés comme le prêt participatif de développement « export » (PPCD Export), qui peut être couplé ou pas, au prêt export d'OSEO, ou l'assurance prospection de COFACE, ou encore l'embauche d'un VIE.
- Il est également proposé une fourchette de taux d'intervention pour la participation à des salons professionnels et des missions de prospection à titre individuel, qui peut atteindre 50% : ceci pour ne pas « pénaliser » des entreprises démarrant seule une action de prospection par rapport à celles ayant la capacité à se regrouper.
- Le principe du forfait « transport/hébergement » est conservé ; leurs montants ainsi que le nombre de forfaits pris en charge pour les déplacements sur des salons professionnels sont ajustés à la baisse. Il est également prévu un forfait « inférieur en montant » pour les entreprises ayant basé un commercial en France continentale, qui serait également chargé des déplacements à l'étranger.
- Ont également été intégrés dans ce règlement modifié, des critères indicatifs permettant de définir les taux applicables lorsque des fourchettes sont prévues. (actions collectives ou aides individuelles).
- Par ailleurs, le comité CORSEXPOR, statuant en lieu et place du Bureau de l'ADEC sur les dossiers export, est dissous ; le circuit de décision redevient classique : instruction, présentation au Bureau de l'ADEC pour avis puis au Conseil Exécutif pour décision.
- OSEO est devenu un acteur important de l'international en renforçant sa coopération avec UBIFRANCE pour proposer une offre intégrée aux entreprises, en particulier les PME, qui va du financement à l'accompagnement international. La Collectivité Territoriale de Corse ayant conventionné avec les deux organismes séparément, permet aux entreprises régionales de bénéficier du « prêt participatif corse de développement » pour un développement international : le « PPCD Export » qui peut venir en complément du prêt pour l'Export d'OSEO.
- De la même façon, « jouer collectif » rendant plus facile une première approche à l'export, et dans le cas de notre région, permettant aux entreprises de proposer une offre complémentaire et plus large, ce dispositif incite toujours les entreprises à se regrouper. Le taux maximum est cependant diminué à 50% pour être en conformité avec les textes régissant les actions collectives.

- Le cadre des appels à projets a également été reformulé pour mieux distinguer ces actions des actions collectives classiques : ceux-ci pourront bénéficier de taux d'aide plus importants s'ils privilégient la participation de primo-exportateurs aux opérations menées.
- Il est de plus proposé d'intégrer certains des critères de socio-conditionnalité pour l'attribution des aides, déjà prévus dans le nouveau programme Corsemplei comme par exemple l'adhésion à une convention collective lorsque celle-ci existe dans le secteur d'activité de l'entreprise, l'engagement à la mise en place d'une politique de formation notamment à l'export, l'engagement dans un processus d'égalité hommes femmes, y compris salarial, ou encore l'engagement à respecter les obligations en matière de sécurité et de santé au travail par la mise en place d'actions visant à réduire ces risques.

Ce dispositif d'aides directes a la spécificité d'être adapté à la typologie des entreprises régionales. En effet, bien souvent les dispositifs nationaux, malgré la mise en lumière par diverses études, de différentes « populations » d'exportateurs qui ont des besoins différents en fonction de leur statut, leur taille, leur capacité d'innovation et leur niveau de maturité à l'international, ne sont pas adaptés à chaque catégorie d'entreprise.

Les entreprises corses, de taille souvent modeste, font partie de la catégorie des entreprises freinées dans leur développement international par leur taille et leur capacité d'innovation, et pâtissent de plus de l'insularité.

Et néanmoins, comme cela l'a déjà été dit précédemment, « selon la cartographie du commerce extérieur, réalisée par les services de la Douane en 2010, le taux de maintien des primo exportateurs pour la Corse (entreprises ayant effectué des exportations pour la 1<sup>ère</sup> fois depuis 5 ans) est un des plus importants du territoire national » : c'est aussi parce qu'il existe un dispositif régional adapté de soutien des entreprises dans leurs démarches export, complet, incitatif, partenarial et facilement mobilisable.

Le tableau ci-après montre les différentes aides mobilisables par l'entreprise en fonction de la phase dans laquelle elle se trouve dans sa démarche export (sachant que toutes les prestations Ubifrance entrent dans la convention passée avec la Collectivité Territoriale de Corse et donc font partie du dispositif Corsexport).

	Initiation d'une démarche sur un marché étranger « S'informer »	Formalisation de la démarche sur le marché Prospecter / se faire connaître	Consolidation de la démarche
Aides mobilisables	<p>Formations aux « techniques » Export (Formatex/Ubifrance)</p> <p>Gamme Conseil Ubifrance (Marché et secteur, Projets et appels d'offre, Droit et Règlementation)</p> <p>Aide au conseil Corsexport</p>	<p>Gamme Contact Ubifrance (Prospection de marché, Salons et rencontre BtoB) Relation Presse, Publicité professionnelle, Promotion commerciale)</p> <p>Aide à la participation à des foires et salons internationaux Corsexport</p> <p>Aide à la participation à des missions de prospection Corsexport</p> <p>Aide à la structuration de l'offre commerciale Corsexport</p> <p>Assurance prospection Coface</p> <p>PPCD Export (nécessité d'un prêt bancaire associé)</p> <p>Prêt export OSEO (limité au montant des fonds propres et quasi fonds propres de l'entreprise)</p>	<p>VIE (Ubifrance)</p> <p>Assurance prospection Coface</p> <p>Prêt export OSEO</p> <p>PPCD Export (nécessité d'un prêt bancaire associé)</p>

## 2.3 L'animation

L'objectif principal des actions d'animation est de sensibiliser le maximum d'entreprises à l'export et aux outils existant pour les aider dans leur démarche. Cet effort de rapprochement des entreprises s'inscrit dans la poursuite d'un objectif prioritaire pour la Collectivité Territoriale de Corse : permettre aux entreprises de Corse de tenter l'aventure de la conquête de marchés extérieurs pour leur permettre de gagner en compétitivité et lutter ainsi contre l'étroitesse du marché régional.

Cela passe par :

- **L'organisation des journées Corse International.**

Ces journées régionales, organisées par l'ADEC, sont destinées à apporter gratuitement, principalement de l'« information marché » aux entreprises qui souhaitent se développer à l'international.

Dans le cadre de ces journées les entreprises peuvent rencontrer la mission Corsexport, des spécialistes sectoriels de différents pays, des représentants d'Ubifrance, Coface et OSEO, pour collecter de l'information au travers :

- › de présentations pays,
- › des rendez vous individuels organisés avec des spécialistes sectoriels des missions économiques invitées,
- › des renseignements sur les solutions de financements auprès des différents partenaires présents.

A chaque rendez-vous avec une mission économique, fait suite la réalisation d'un mini diagnostic stratégique export de l'entreprise sur le marché ciblé, offert par la Collectivité Territoriale de Corse : l'entreprise dispose donc d'une information sur l'adéquation de son produit sur le marché ciblé et éventuellement d'un plan d'action pour s'y introduire.

Le principe de la journée avec déjeuner permet également aux entreprises d'échanger entre elles et de créer une émulation. Pour l'heure, restreintes au secteur agroalimentaire, ces journées devront être progressivement élargies ou dupliquées pour d'autres secteurs.

- **La promotion numérique du dispositif**

Afin de sensibiliser le plus grand nombre, le site internet de l'ADEC consacre un espace dédié à l'export qui devra progressivement devenir un portail.

- **La tenue de permanences d'information**

Dans le cadre de sa mission informative, la mission Corsexport organise des permanences régulières sur tout le territoire, des visites d'entreprises, ou de groupements professionnels, syndicats professionnels,...

- **Des entretiens annuels**

Dans le cadre de l'élaboration du bilan corsexport la mission rencontre les entreprises exportatrices bénéficiaires afin de faire remonter un certain nombre d'indicateurs (chiffres clefs, remontées d'information, enquêtes de satisfaction...).

- **L'Administration et la coordination du Conseil de développement des exportations (CODEX)**

Le conseil pour le développement des exportations corses a été mis en place au sein de l'ADEC et, entre autre, permet une étroite concertation avec l'ensemble des acteurs du commerce international : chambres consulaires, Ubifrance, Coface, et la Douane en constituent le socle permanent avec la mission Corsexport.

## **2.4 Objectifs du dispositif et budget**

Le plan Régional CORSEXPOR est un dispositif partenarial complet avec l'ensemble des acteurs nationaux et régionaux de l'international, mis en place autour de la mission Corsexport qui permet d'accompagner une entreprise durant les différentes phases, amont et maintenant aval, d'une démarche à l'export.

Le principal objectif alloué à ce dispositif est l'accroissement et la diversification des exportations des entreprises régionales. Ceci pourra être objectivement et quantitativement vérifié par des indicateurs tels que :

- la hausse des exportations corses,
- l'augmentation du nombre d'entreprises qui exportent,
- le nombre de missions de prospection effectuées à l'étranger.

Cela passe par des objectifs en termes :

- d'émergence de nouveaux exportateurs, (+ 10 chaque année)
- de consolidation de l'engagement des entreprises exportatrices (exportent-elles toujours cinq ans après leur première démarche?)
- de diversification des marchés
- de diversification des secteurs exportateurs en Corse (TIC, Energies renouvelables...)

L'évaluation budgétaire annuelle du dispositif Corsexport reste stable, soit 1 100 000 € toutes actions confondues (dotation du fonds régional export « Ubifrance » : 500 000€, aides directes individuelles et collectives : 600 000 €).

Un bilan sera régulièrement présenté à l'Assemblée de Corse par le Conseil Exécutif.

**ANNEXE 1 :**

**Projet de Convention de partenariat avec UBIFRANCE et les Missions Economiques**



Collectivité  
Territoriale  
de Corse



**Accord de Partenariat  
Entre  
UBIFRANCE,  
L'Agence française pour le développement international des entreprises  
Et  
La Collectivité Territoriale de Corse  
Représentée par l'Agence de Développement Economique de la Corse**

**Au profit des entreprises corses**

UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises, représentée par le Directeur Général d'UBIFRANCE, Monsieur Christophe LECOURTIER.

D'une part,

Et la Collectivité Territoriale de Corse, représentée par le Président du Conseil Exécutif, Monsieur Paul GIACOBBI,

D'autre part,

*L'ADEC, pour ce qui la concerne étant également signataire de la présente convention, représentée par le Président de l'ADEC, Monsieur Jean ZUCCARELLI,*

Conviennent de resserrer leurs liens et de conjuguer leurs efforts en vue de contribuer au développement des entreprises corses sur les marchés extérieurs.

*I. Préambule*

UBIFRANCE est un établissement public à caractère industriel et commercial, placé sous l'autorité des Ministres en charge de l'économie et des finances et du commerce extérieur, qui a pour objectif d'informer les entreprises françaises, notamment les PME, sur les marchés extérieurs, de les conseiller et de les accompagner dans leurs actions de prospection, de promotion et d'implantation afin de les aider à se développer à l'international ;

L'ADEC a pour missions d'impulser, coordonner et animer le développement économique de la Corse par :

- ✓ Le développement de l'industrie, de l'artisanat et du commerce,
- ✓ Des études et propositions relatives à la stratégie de développement de l'île, diagnostics et études de filières, impulsion et animation des activités économiques
- ✓ La promotion de la Corse sur le territoire national et à l'étranger pour favoriser les investissements
- ✓ La mise en place d'un « guichet unique » en matière d'information, de réception et d'orientation des demandes d'aides publiques des entreprises
- ✓ L'évaluation de l'efficacité et de l'impact de la politique d'aide au développement économique mise en œuvre par la Collectivité Territoriale de Corse.

L'Agence de Développement Economique de la Corse se présente comme un partenaire du monde économique destiné à accompagner les entrepreneurs en simplifiant leurs démarches et en facilitant leur parcours de création ou d'extension d'activité.

Après un audit du commerce extérieur corse l'ADEC (Agence de développement économique de la Corse) a défini un plan export pour la région corse en novembre 2006 dans le cadre duquel il a été choisi d'engager un partenariat avec Ubifrance (convention 06ADC1208 du 21 décembre 2006 et son avenant n° 1, 07ADC0179 du 15 mars 2007). A l'occasion de la révision du dispositif Corsexport d'accompagnement des entreprises corses à l'export, il convient de réviser et actualiser la convention de partenariat initiale au regard notamment des réorganisations fonctionnelle et opérationnelle qu'Ubifrance a connues depuis, mais également du bilan des quatre années d'expérience du dispositif.

## *II. Cadre du partenariat*

Le réseau UBIFRANCE et les Missions économiques (ME) a pour mission d'accompagner le développement des entreprises françaises à l'international à travers des actions collectives et individuelles.

L'ADEC a pour objectif à l'international le développement et l'accroissement de la compétitivité des entreprises corses par l'exportation et l'internationalisation.

C'est dans ce contexte que l'ADEC et UBIFRANCE conviennent d'établir une convention de partenariat.

Cette convention a pour objet de pérenniser et accroître le développement des entreprises Corses sur les marchés extérieurs en programmant sur une période annuelle un plan d'actions s'appuyant sur les compétences d'UBIFRANCE et les missions économiques.

### *2.1 Objet du partenariat*

Cet accord a pour objet de permettre à l'ADEC de remplir ses missions de soutien aux projets d'investissement et d'extension d'activités à l'international des



entreprises corses, de facilitateur à l'accès aux marchés internationaux. Il offre un soutien financier et une aide technique aux entreprises corses, en proposant les produits et services d'UBIFRANCE et les Missions Economiques à un coût allégé.

Le principe retenu consiste à mettre en place chez UBIFRANCE et les ME, un fonds de concours à l'export, qui permettra d'alléger, dès la facturation, le coût des produits et prestations d'UBIFRANCE et les ME aux entreprises corses, selon un mode opératoire bien défini.

## 2.2 Champ d'action

L'accord s'applique sans exclusive à tous les pays.

Le Conseil pour le développement des exportations, CODEX, se réunira chaque fin d'année afin d'examiner le bilan de l'exercice en cours et de déterminer les actions et les objectifs de l'exercice suivant qui seront menés par UBIFRANCE.

## 2.3 Offre d'UBIFRANCE

Le partenariat s'établit dans le cadre des conditions générales de vente et des tarifs relatifs aux produits et services de l'Agence.

Toute prestation personnalisée à réaliser dans le cadre de ce partenariat fera l'objet d'une communication à l'ADEC définissant les objectifs, délais, tarifs et engagements.

## 2.4 Modalités financières et engagements

### 2.4.1 Engagements de l'ADEC

L'ADEC se mobilisera pour mettre en œuvre la convention. Elle fixera une réunion du CODEX au cours de laquelle celui-ci s'organisera en comité de suivi de la convention.

Cette réunion permettra d'associer les différents partenaires de l'ADEC pour une programmation coordonnée des actions publiques, de programmer les actions de soutien aux besoins des entreprises corses et de lancer la manifestation Corse International.

### 2.4.2 Engagements du réseau UBIFRANCE

Le réseau d'UBIFRANCE, des ME et de la DRCE est, pour sa part, soumis à une obligation de moyens dans l'exécution de ses obligations contractuelles.

Son engagement est double :

- la réalisation des prestations sous système de management de la qualité certifié AFAQ ISO 9001
- l'allocation de ressources adéquates.

Il repose sur les moyens suivants :

- un réseau mondial d'experts par marché ou par secteur
- une veille de la part des ME sur l'environnement politique, économique et sectoriel

### 2.4.3 Mode opératoire

2.4.3.1 Enregistrement de la convention signée et des modalités du fonds de concours à l'export mis à la disposition par la Collectivité Territoriale de Corse pour les entreprises corses à UBIFRANCE.

Envoi par l'agence comptable d'UBIFRANCE d'un courrier de demande de versement du fonds de concours à la Collectivité Territoriale de Corse en respect de l'accord signé. La Collectivité Territoriale de Corse y répondra dans le respect de ses règles budgétaires et comptables.

#### 2.4.3.2 Traitement des demandes des partenaires, opérateurs et entreprises corses

*Toute demande de la part d'un bénéficiaire potentiel devra faire l'objet d'une déclaration d'intention adressée à la mission Corsexport de l'ADEC qui déterminera l'éligibilité de la demande.*

*La mission Corsexport, tout en informant le bénéficiaire, transmet une copie à UBIFRANCE pour expertise notamment sur la faisabilité du projet export du bénéficiaire. Un devis de prestations à réaliser est effectué. UBIFRANCE s'engage également à évaluer les besoins du bénéficiaire qui ne relèveraient pas des prestations proposées (ex : besoin d'un site internet bi ou tri lingue, nécessité de faire appel à un traducteur...).*

*Une fois son expertise réalisée, UBIFRANCE transmet le devis au demandeur et à la mission CORSEXPOR. Cette dernière informe UBIFRANCE de la décision de prise en charge ou non par la Collectivité Territoriale de Corse d'une part de la prestation.*

#### 2.4.3.3. Bon de commande et devis

Traitement de la demande selon les procédures de certification ISO 9001 versions 2000 d'UBIFRANCE et les Missions économiques pour remise et réalisation de la prestation.

UBIFRANCE et les Missions économiques étudient la demande de faisabilité de réalisation de la prestation et établissent un devis à partir d'un cahier des charges prédéfinis avec l'entreprise corse ou l'opérateur précisant, selon le cadre de la convention signée entre UBIFRANCE et l'ADEC, la mention : « prestation financée par la Collectivité Territoriale de Corse à hauteur de X% ».

#### 2.4.3.4 Facturation

Après la réalisation et/ou remise de la prestation une facture sera émise à l'entreprise corse ou l'opérateur avec la mention : « facture acquittée - financée par la Collectivité Territoriale de Corse à hauteur de X% »

### 2.4.3.5 Suivi :

Le contact UBIFRANCE réalise et communique à l'ADEC/CTC un reporting en relation avec le « fondé de pouvoir » de l'agence comptable d'UBIFRANCE chaque semestre indiquant :

- le montant utilisé du fonds de concours
- le nombre d'entreprises l'ayant utilisé
- Nom des sociétés
- Détails des prestations + montant HT et TTC
- Le total du financement accordé
- le solde du fonds de concours restant
- copie des factures pour chaque prestation.

### 2.4.4. Modalités financières

Chaque année la Collectivité Territoriale de Corse déterminera le montant du fonds corse pour les exportations. Ce montant sera évalué à partir des objectifs fixés par le CODEX. Ce montant sera proposé au Conseil Exécutif de Corse pour individualisation.

Cet engagement de la CTC prend la forme d'un fond de concours à l'export. Celui-ci sera consommé au travers des prestations fournies aux entreprises corses ou aux organismes de la région. La CTC et l'ADEC pourront y avoir recours de leurs côtés.

Cette consommation se fonde sur la base des tarifs publics d'UBIFRANCE.

Les deux partenaires pourront convenir, par accord mutuel, d'ouvrir à d'autres prestations du réseau UBIFRANCE et les ME, la consommation du fonds de concours à l'export. Ce fonds de concours pourra également servir au financement du déplacement de membre de l'ADEC sur des opérations organisées par UBIFRANCE et les Missions Economiques à l'étranger.

Le fonds de concours à l'export sera utilisé de la manière suivante :

L'ADEC définit les critères d'éligibilités des entreprises corses pour l'accès aux produits et services d'UBIFRANCE. L'ADEC peut décider de prendre en charge tout ou partie du coût des prestations d'UBIFRANCE et les ME UBIFRANCE indiquera à chaque entreprise ayant eu recours à ses prestations, l'origine du fonds de concours à l'export utilisé.

*L'ADEC règlera la moitié du fonds de concours à l'export de l'année dans le courant du 1<sup>er</sup> trimestre et le solde en fin d'année. Chaque fin d'année, Ubifrance présentera le bilan de ses prestations en faveur des entreprises corses au CODEX. Ce bilan sera comparé aux objectifs annuels fixés.*

Dans le cas où l'utilisation des fonds composant la participation de la Collectivité Territoriale de Corse ne serait pas intégralement justifiée par Ubifrance lors de la tenue du comité annuel, le reliquat viendrait en déduction du montant estimé pour l'exercice suivant.

## 2.5 Objectifs et résultats

Objectifs 2011 : (les objectifs seront précisés avant la signature de la présente convention)

## 2.6 Suivi de la convention

UBIFRANCE et l'ADEC désignent un correspondant référent, chargé du suivi de la convention et de l'évaluation du partenariat :

Pour ADEC : Mission Corsexport

Pour UBIFRANCE : Délégué régional Corse

UBIFRANCE et l'ADEC mobiliseront des ressources identifiées en personnel, dédié ou non, et mettront en œuvre des moyens de collaboration adaptés pendant la durée du partenariat.

## 2.7 Durée de la convention

La convention est valable jusqu'à fin 2011, et sera automatiquement renouvelée pour des périodes annuelles successives sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties, trois mois avant l'échéance de chaque terme.

Elle prend effet à la date de sa signature.

Dans le cas de la dénonciation de la convention, Ubifrance s'engage à fournir à la Collectivité Territoriale de Corse, sans qu'elle en ait à faire la demande, l'état récapitulatif des justifications de la participation de la Collectivité Territoriale de Corse. Dans le cas où cet état présenterait un reliquat, Ubifrance s'engage à le reverser à la Collectivité Territoriale de Corse sans que celle-ci en fasse la demande, dans un délai ne pouvant excéder trois mois à compter de la date de la fin de la convention.

Fait à Ajaccio, le

Signé en deux exemplaires

Le Président du Conseil Exécutif

de la Collectivité Territoriale de Corse

Monsieur Paul GIACOBBI

Le Directeur Général  
d'UBIFRANCE

Monsieur Christophe LECOURTIER

**ANNEXE 2 :**  
**Grille des taux de prise en charge des prestations Ubifrance par la CTC**  
**et catalogue des prestations UBIFRANCE**

<b>CONVENTION ADEC - UBIFRANCE</b>	
Taux de prise en charge des prestations UBIFRANCE par la Collectivité Territoriale de Corse	
pour les entreprises corses en ayant fait la demande.	
<b>Prestations Ubifrance</b>	<b>Taux de subvention CTC</b>
<b>GAMME CONSEIL</b>	
Essentiel d'un marché (ouvrage)	60 %
Guides répertoires	60 %
Etudes Mission Economique Ubifrance	60 %
Etudes de marché & statistiques personnalisées	60 %
Veille de marché personnalisée	60 %
Lettres de veille internationale	60 %
Veilles de marché personnalisées	60 %
Ateliers d'information	60 %
Entretiens personnalisés avec experts sectoriels	60 %
Lettres de projets internationaux	60 %
Base de données PROAO	60 %
Veilles personnalisées : projets et appels d'offres	60 %
Hot line réglementaire, juridique et fiscale	60 %
Dossiers réglementaires	60 %
Kits d'implantation	60 %
Veilles réglementaires et juridiques personnalisées	60 %
Etudes réglementaires et juridiques personnalisées	60 %
<b>GAMME CONTACTS</b>	
Missions de découverte d'un marché	60 %
Rencontres acheteurs	60 %
Rencontres "vendre à un grand compte"	60 %
Forums d'affaires	60 %
Présentations de produits	60 %
Colloques	60 %
Rencontres de partenariat technologique	60 %
Missions partenariales de pôles de compétitivité	60 %
Pavillons France (sur salons internationaux)	60 %
Sélections de contacts	60 %
Tests sur l'offre	60 %
Missions de prospection	60 %
Sélections et recrutements d'acheteurs pour invitation	60 %
Suivi de contacts ( suivi de contact + salon ou mission de prospection)	80 %
Séquence personnalisée	80 %

<b>GAMME COMMUNICATION</b>	
Communiqué de presse	60 %
Dossier de presse	60 %
Conférence de presse	60 %
Rendez-vous presse	60 %
Voyage de journaliste en France	60 %
Opérations networking / cocktails avec les Missions Economiques	60 %
Vitrine Ubifrance	60 %
Salon virtuel	60 %
Kit de présentation export	60 %
Catalogue de promotion	60 %
<b>VIE</b>	
Affectation d'un VIE à l'étranger (première année)	80 %
Affectation d'un VIE à l'étranger (deuxième année)	50 %
Coaching par la Mission Economique	
Hébergement par la Mission Economique	
<b>Autres</b>	
Formation Formatex	60 %

**ANNEXE 3 :**  
**Dispositif d'aides directes : Règlement CORSEXPOR 2011**

## **ACTIONS INDIVIDUELLES**

### **Règles communes aux aides individuelles :**

#### **1/ Exclusions communautaires**

Les entreprises actives dans le secteur de la pêche et de l'aquaculture couverts par le règlement CE n° 104/2000 du conseil.

Les entreprises actives dans la production primaire des produits agricoles énumérés à l'annexe I du traité.

Les aides octroyées à des entreprises actives dans la transformation et la commercialisation des produits agricoles énumérés à l'annexe I du traité dans les cas suivants :

- Lorsque l'aide est basée sur la base du prix ou la quantité de produits de ce type achetés à des producteurs primaires ou mis sur le marché par les entreprises concernées
- Lorsque l'aide est conditionnée au fait d'être partiellement ou entièrement cédée à des producteurs primaires

L'exportation vers des pays tiers ou des Etats membres, c'est-à-dire des aides directement liées aux quantités exportées, des aides en faveur de la mise en place et du fonctionnement d'un réseau de distribution et d'autres dépenses courantes liées à l'activité d'exportation.

Les aides subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence aux produits importés.

Les aides octroyées à des entreprises pour leurs activités dans le secteur houiller, au sens du règlement (CE) n° 1407/2002 concernant les aides d'Etat à l'industrie houillère.

Des aides visant à l'acquisition de véhicules de transport routier de marchandises par des entreprises réalisant du transport de marchandises par route pour compte d'autrui.

Des aides accordées à des entreprises en difficulté

#### **2/ Obligations pour les aides régionales.**

Les entreprises bénéficiaires d'une aide à l'export devront s'engager à respecter des critères obligatoires en contrepartie de l'aide. Le non respect d'un de ces critères peut entraîner la suspension du versement de l'aide et éventuellement la demande de reversement.

Les entreprises doivent avoir leur siège social en Corse ou disposer d'un établissement secondaire en Corse à la condition que l'activité soit réelle. Sont

exclues les entreprises de négoce, sauf si elles bénéficient d'un contrat d'exclusivité avec le ou les producteurs représentés sur le marché visé.

Les entreprises doivent porter une véritable stratégie de développement à l'export.

Les entreprises doivent répondre à la définition communautaire de la PME (recommandation 2003/361/CE). Principalement avoir moins de 250 salariés, avoir soit un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan inférieur à 40 millions d'euros et être indépendantes. Pour les entreprises qui sont autonomes ou liées respecter les conditions de seuil fixées par le règlement. (cf. règlement CE).

Ces entreprises doivent être à jour de leurs obligations fiscales et sociales. Il est de plus proposé d'intégrer certains des critères de socio-conditionnalité pour l'attribution des aides, déjà prévus dans le nouveau programme Corsemplei comme par exemple l'adhésion à une convention collective lorsque celle-ci existe dans le secteur d'activité de l'entreprise, l'engagement à la mise en place d'une politique de formation notamment à l'export, l'engagement dans un processus d'égalité hommes femmes, y compris salarial, ou encore l'engagement à respecter les obligations en matière de sécurité et de santé au travail par la mise en place d'actions visant à réduire ces risques. **Selon la taille de l'entreprise et à l'appréciation de l'ADEC, le non respect de tout ou partie des critères de socio-conditionnalité, peut justifier une diminution du taux de la subvention.**

Elles ne doivent pas être en difficulté.

Elles ne doivent pas avoir été verbalisées pour une infraction de travail illégal.

Les entreprises doivent financer l'opération aidée à hauteur minimum de 25 %.

Une entreprise engagée dans une action collective ou action pays ne peut bénéficier d'une aide individuelle Corsexport pour le même salon. De la même façon, une entreprise ne peut bénéficier d'une aide individuelle Corsexport si une action collective existe pour la même opération.

### **3/ Procédure d'attribution de l'aide**

La Collectivité Territoriale de Corse rappelle qu'en application des dispositions communautaires et des règles inhérentes à l'objectif Compétitivité-emploi la subvention n'est pas un droit et le caractère incitatif de l'aide est déterminant.

L'entreprise doit déposer sa demande sous forme d'une déclaration d'intention. **Les opérations réalisées avant la date de réception de la déclaration d'intention par l'ADEC ne pourront en aucun cas être prises en compte.**

Si la demande n'est pas recevable, le rejet explicite et motivé est notifié au pétitionnaire par le Directeur de l'ADEC. Le pétitionnaire bénéficie alors d'un droit de recours qui doit être adressé à l'ADEC dans un délai d'un mois suivant la réception de l'avis de rejet.

Si la demande répond aux critères des mesures du plan Corsexport, l'entreprise devra remplir un dossier type pour qu'il puisse être instruit par la Mission Corsexport



de l'ADEC. L'intégralité des documents demandés devra être fournie afin que le dossier puisse être instruit.

L'instruction a pour but d'évaluer la viabilité des projets et de vérifier s'ils répondent aux critères d'accès du dispositif export. A ce titre la mission export peut solliciter un avis technique auprès d'UBIFRANCE dans le cadre du partenariat conclu avec la Collectivité Territoriale de Corse.

Le dossier est présenté en Bureau de l'ADEC.

Si le dossier d'entreprise recueille un avis favorable du Bureau de l'ADEC, il est alors transmis au Conseil Exécutif de Corse pour individualisation. Une décision favorable du Conseil Exécutif est suivie d'une notification adressée au bénéficiaire.

### **Modalités de versement de l'aide**

L'arrêté attributif de subvention précise et fixe les règles relatives aux obligations des parties et des modalités de liquidation de l'aide.

Il est possible pour certaines mesures que l'aide soit liquidée sous forme d'avance sur subvention, la part forfaitisée de l'aide peut être versée à la signature de la convention de paiement, le montant restant de l'aide sera versé sur production des justificatifs précisés par la convention de paiement.

### **Obligations à respecter après le versement de l'aide**

L'entreprise doit informer la mission Corsexport de toutes difficultés rencontrées dans la réalisation du programme.

Plus généralement l'entreprise sera tenue de respecter les obligations contenues dans la convention de paiement.

En cas de contrôle l'entreprise s'engage à fournir les justificatifs fournis demandés par le service contrôle de l'ADEC. La procédure de contrôle peut entraîner un reversement total ou partiel en cas de non respect des engagements par le bénéficiaire.

### **Règles relatives aux obligations de communication**

Les entreprises bénéficiaires doivent informer le comité d'entreprise lorsqu'il existe, à défaut les représentants du personnel, du montant des aides à l'export perçues.

L'entreprise bénéficiaire s'engage à faire mention de l'origine du financement dans toute publication, documentation ou site internet. L'entreprise bénéficiaire doit veiller à ce que les financeurs soient expressément cités dans tous les articles de presse ou reportages télévisés relatifs au projet subventionné.

Les conditions d'application de ces règles sont très strictes et leur non respect peut entraîner une suspension dans le versement de l'aide, voire une demande de reversement.

## **Règles de cumul**

Les subventions individuelles accordées par la CTC dans le cadre du plan Corsexport relèvent du régime de minimis (N°CE 1998/2006) du 15 décembre 2006. Une entreprise ne peut pas percevoir plus de 200 000 € sur une période de trois exercices fiscaux.

Le cas des entreprises agricoles est soumis au régime des aides de minimis du secteur de la production agricole (Règlement CE n° 1535/2007 du 20 décembre 2007).

Dans le cadre de l'instruction, et afin de veiller au respect du cumul des aides de minimis, l'entreprise doit obligatoirement remplir une attestation relative aux aides reçues au cours de l'exercice fiscal en cours et des deux exercices précédents.

Sur une même assiette de dépense une aide de minimis ne peut être cumulée avec une aide d'état, si ce cumul conduit au dépassement du taux fixé par le règlement d'exemption utilisé.

## AIDE AU CONSEIL

### **Objectifs :**

Favoriser le recours à des compétences externes spécialisées afin d'accroître la compétitivité des entreprises régionales.

Permettre aux entreprises de sécuriser le parcours export par des études réalisées par des prestataires externes spécialisés.

### **Bénéficiaires :**

Sont éligibles les PME\* au sens communautaire exerçant leur activité en Corse porteuses d'une politique export.

\*PME principalement moins de 250 salariés, avec un chiffre d'affaires de moins de 50 millions d'Euros soit un bilan inférieur à 43 millions d'Euros et n'étant pas détenues à plus de 25 % par des entreprises ne répondant pas à ces conditions.

### **Investissements éligibles :**

Seules les opérations réalisées par un prestataire externe du secteur concurrentiel peuvent être primées.

- Diagnostics export,
- Etudes de marché,
- Analyses stratégiques, (approche marchés..., hors communication),
- Analyse de l'organisation interne pour engager un projet à l'international,
- Réalisation d'un plan stratégique export,
- Mise aux normes étrangères, coûts d'acquisition ou d'élargissement du dépôt de brevets dans un ou plusieurs pays étrangers (dépôt + traduction), frais d'homologation aux normes étrangères pour une entreprise ayant une stratégie de commercialisation dans un pays étranger,
- Etude pour adaptation du packaging pour le lancement d'un produit sur un marché étranger,

Les investissements immatériels ne doivent pas concourir à la mise en place et au fonctionnement d'un réseau de distribution dans un autre pays.

### **Taux d'intervention :**

- ❖ 50 % maximum des dépenses effectuées

### **Plafond d'aide :**

- ❖ 30 000 Euros maximum

### **Instruction du projet :**

Les prestations doivent servir uniquement au lancement d'un nouveau produit ou au lancement d'un produit existant sur un nouveau marché.

Le service instructeur se réserve la possibilité de réduire le coût de l'étude pris en charge dans l'assiette éligible, au prix moyen du marché, et ce en cas de surestimation manifeste.

Les obligations et modalités de liquidation de la subvention seront précisées par arrêté attributif de subvention ou convention.

**Assise juridique :**

Règlement d'exemption de minimis CE N° 1998/2006 de la Commission du 15 décembre 2006.

## MISSIONS DE PROSPECTION INTERNATIONALES

### Objectif

Permettre aux entreprises régionales de participer à des rencontres avec des acheteurs étrangers organisées par les Chambres de Commerce Françaises à l'Étranger, ou des prestataires privés, afin de faciliter l'accès des entreprises régionales à de nouveaux marchés.

### A/ participations à des rencontres acheteurs hors de Corse

Le financement de missions de prospection et de participation à des foires et salons est limité à trois années sur un même marché.

#### Les dépenses éligibles

- *Frais de déplacement et d'hébergement* : Transports extra régionaux billets d'avions, de train, location de voiture, limités à deux personnes ayant un lien direct avec l'entreprise.
- *Frais d'organisation* à l'exclusion des rencontres organisées par UBIFRANCE et les missions économiques (dont le coût est déjà allégé par la convention spécifique).

#### Taux d'intervention :

L'aide est, pour ce qui concerne les transports au départ de Corse et l'hébergement, forfaitisée, en fonction de la zone ciblée. Le forfait sera réduit de 100 € pour le déplacement d'un salarié de l'entreprise basé en France continentale (VIE excepté).

	Nombre maximum de personnes prises en charge	Forfait « Transport, Hébergement »	Frais d'organisation (hors UBIFRANCE)
Prospection grand large	2	800 €/personne	35 % à 50 %
Prospection euro med	2	400 €/personne	35 % à 50 %
Prospection autre pays	2	800 €/personne	35 % à 50 %

Le taux d'intervention est de 50 % pour une première action dans un pays donné. Il peut varier de 50 % à 35 % pour les opérations suivantes en fonction de l'existence ou pas d'une stratégie démontrée de l'entreprise sur les 2 années suivantes (plan structuré et séquencé d'attaque du marché). Au cas où une même opération serait reconduite sur plusieurs années (3 au maximum), une dégressivité du taux d'aide devra être systématiquement recherchée.

#### Pays concernés

##### • Pays grand large :

Australie, Chine, Hong Kong, Taiwan, Corée du sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Chili, Etats-Unis, Mexique, Afrique du sud, Angola, Arabie saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Kazakhstan, Russie, Ukraine, Argentine.

- **Pays Europe Méditerranée**  
27 pays de l'Union Européenne, Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie,
- **Autres pays.**

**Plafond de la Subvention**

5 000 euros

**B/ Organisation de rencontres acheteurs en Corse**

**Dépenses éligibles**

Frais de déplacement et d'hébergement pour l'accueil en Corse d'acheteurs étrangers. Sont exclus, repas, cadeaux, frais internes, frais de douanes.

**Taux d'intervention**

L'aide est forfaitisée, en fonction de la zone de provenance des acheteurs :

	Nombre maximum de personnes prises en charge	Forfait « Transport, Hébergement »
Acheteurs grand large	<b>5</b>	<b>1 200 €/personnes</b>
Acheteurs euro med	<b>5</b>	<b>600 €/personnes</b>
Acheteurs autre pays	<b>5</b>	<b>1 200 €/personnes</b>

**Plafond de la Subvention**

5 000 Euros

**C/ règles communes**

**Liquidation de l'aide**

Les aides sont versées par avance à hauteur de l'aide forfaitaire à la signature de l'arrêté attributif. Le montant restant est débloqué sur justification par le bénéficiaire de la réalisation de l'opération primée.

Les conditions de justification de la participation aux rencontres acheteurs seront précisées par Arrêté attributif.

**Assise juridique**

Règlement (CE) 1998/2006 de la Commission du 15 décembre 2006.

Les bénéficiaires s'engagent à ne pas percevoir plus de 200 000 € au titre de ce régime sur une période glissante de 3 ans.

## PARTICIPATION A DES FOIRES ET SALONS INTERNATIONAUX

### Objectifs :

Permettre aux entreprises régionales de participer à des foires et salons à vocation internationale afin de faciliter l'accès à de nouveaux marchés.

Le financement de missions de prospection et de participation à des foires et salons est limité à trois années sur un même marché.

### Les dépenses éligibles :

- *Frais de déplacement* : Transports extra régionaux billets d'avions, de train, location de voiture, limités à deux personnes ayant un lien direct avec l'entreprise.
- *Frais d'hébergement*, limités à deux personnes ayant un lien direct avec l'entreprise.
- *Frais d'inscription* location et aménagement du stand, inscription pour deux personnes,
- *Frais de transport et d'entreposage* de matériel de démonstration,
- *Eventuellement Frais de représentation si l'entreprise mandate un prestataire pour le représenter sur un salon étranger.*

*Sont exclus, repas, cadeaux, frais internes, frais de douanes, coûts d'implantation. L'ADEC est habilitée à exclure ou à plafonner les dépenses jugées somptuaires. Ces dépenses concernent uniquement le lancement d'un nouveau produit sur un marché existant ou la conquête d'un nouveau marché.*

### Taux d'intervention :

L'aide est, pour ce qui concerne les transports et l'hébergement, forfaitisée, en fonction de la zone ciblée. Le forfait sera réduit de 100 € pour le déplacement d'un salarié de l'entreprise basé en France continentale (VIE excepté).

	Nombre maximum de personnes prises en charge	Forfait « Transport, Hébergement »	Frais éligibles
Pays grand large	<b>2</b>	<b>800 €/personnes</b>	<b>35 % à 50 %</b>
Pays euro med (France comprise)	<b>2</b>	<b>400 €/personnes</b>	<b>35 % à 50 %</b>
autre pays	<b>2</b>	<b>800 €/personnes</b>	<b>35 % à 50 %</b>

Le taux d'intervention est de 50 % pour une première action dans un pays donné. Au cas où une même opération serait reconduite sur plusieurs années (3 au maximum), une dégressivité du taux d'aide devra être systématiquement recherchée. Il peut varier de 50 % à 35 % pour les opérations suivantes en fonction de l'existence ou pas d'une stratégie démontrée de l'entreprise sur les 2 années suivantes (plan structuré et séquencé d'attaque du marché).

### Plafond de la Subvention

5 000 euros

**Liquidation de l'aide**

Les aides sont versées par avance à hauteur de la partie forfaitaire à la signature de l'arrêté attributif. Le montant restant est débloqué sur justification par le bénéficiaire de la réalisation de l'opération primée. Les conditions de justification de la participation aux rencontres acheteurs seront précisées par Arrêté attributif.

**Assise juridique**

Règlement (CE) 1998/2006 de la Commission du 15 décembre 2006. Les bénéficiaires s'engagent à ne pas percevoir plus de 200 000 € au titre de ce régime sur une période glissante de 3 ans.



## STRUCTURATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

### Objectifs

Soutenir la professionnalisation de la démarche de prospection de clients étrangers afin de renforcer le développement à l'international des entreprises régionales.

### Les dépenses éligibles

Ces dépenses doivent être réalisées dans le cadre d'une démarche export :

- les supports matériels et immatériels de promotion et de communication en langue étrangère,
- la création, restructuration, développement d'un site internet multilingue incluant la vente à distance,
- la conception de documentation, plaquettes, vidéo, CD rom à destination d'un nouveau pays,
- les frais de publicité et de documentation,
- les frais d'interprétariat,
- les coûts de 1<sup>ère</sup> impression de documentations en langue étrangère,
- les frais relatifs au référencement international du site internet.

Sont exclus, cadeaux, frais internes. Ces dépenses concernent uniquement le lancement d'un nouveau produit sur un marché existant ou la conquête d'un nouveau marché.

### Taux d'intervention :

- de 25 % à 50 % Maximum des dépenses éligibles.

(50 % s'il s'agit d'une 1<sup>ère</sup> réalisation dans un pays donné ou si la réalisation se fait dans le cadre d'une démarche structurée d'attaque d'un marché, dégressif jusqu'à 25 % sinon).

L'ADEC est habilitée à exclure ou à plafonner les dépenses jugées somptuaires.

### Plafond de Subvention

- 30 000 €

### Assise juridique

Règlement (CE) 1998/2006 de la Commission du 15 décembre 2006.

Les bénéficiaires s'engagent à ne pas percevoir plus de 200 000 € au titre de ce régime sur une période glissante de 3 ans.

## **PRET PARTICIPATIF CORSE DE DEVELOPPEMENT EXPORT**

**Objet :** Permet de financer le développement international ou l'extension d'activités. Son assiette est constituée prioritairement par des investissements immatériels, des investissements corporels ayant une faible valeur de gage, l'augmentation du besoin du fonds de roulement générée par le projet de développement.

**Bénéficiaires :** PME de plus de 3 ans, financièrement saines, répondant à la définition européenne de la PME et exerçant l'essentiel de leur activité en Corse et dans les secteurs autorisés par l'Union Européenne et définis par la CTC.

**Partenariat avec la CTC :** Ce prêt est consenti, au moyen d'une aide versée par la Collectivité Territoriale de Corse, sous forme d'une bonification d'intérêts du prêt consenti à l'entreprise bénéficiaire.

**Partenariat avec les banques :** Le partenariat bancaire est obligatoire et revêt la forme d'un financement bancaire associé, à moyen ou long terme, d'une durée supérieure ou égale à 4 ans et d'un montant au moins équivalent.

**Montant :** Plafonné au montant des fonds propres ou quasi fonds propres de l'entreprise : minimum : 15 K€, maximum : 100 K€ par dossier, à l'intérieur d'un encours global de 100 K€ par groupe bénéficiaire. Assujetti à la règle de minimis.

**Durée / Amortissement :** 7 ans. Différé d'amortissement en capital de 2 ans, suivi de 20 échéances trimestrielles constantes à terme échu.

**Taux :** 0 %

**Garanties :** Aucune sûreté réelle ou personnelle

**Assise juridique :** convention de définition et de gestion d'un prêt participatif corse de développement à taux zéro entre la Collectivité Territoriale de Corse et OSEO.

## ACTIONS COLLECTIVES

### **Objectifs :**

Permettre aux entreprises régionales de se regrouper autour d'un organisme ou structure partenaire afin de mener des actions qu'elles n'auraient pu engagé seules, compte tenu de leurs tailles ou de la faiblesse de leurs moyens.

Ces actions collectives doivent renforcer la compétitivité des entreprises régionales par la conquête de nouveaux marchés et à ce titre les actions peuvent concerner une filière, une profession ou un secteur ou simplement plusieurs entreprises d'un même secteur souhaitant cibler un même marché.

### **Bénéficiaires :**

Les entreprises participantes à l'action collective doivent se regrouper autour d'une structure représentative (*entreprise mandatée par les autres, structure juridique commune, association ou organisation professionnelle*). L'ADEC peut elle-même être maître d'ouvrage.

Le porteur de l'action collective mandatée par les entreprises participantes à l'action assure le montage, le portage, le déroulement et le suivi de l'opération. L'aide est versée à la structure représentative qui porte financièrement le projet. Aucune aide directe, ni reversement aux entreprises participantes ne peut être effectuée.

L'action collective devra concerner prioritairement une filière, une profession ou un secteur. Des actions collectives multisectorielles pourront être menées à la condition qu'elles soient exemplaires.

Deux opérations collectives ne pourront être financées à deux porteurs différents sur un même projet.

### **Conditions d'accès à la mesure :**

L'instructeur est habilité à se prononcer sur la pertinence du nombre d'entreprises participantes pour qualifier l'opération de collective.

La présentation d'une programmation annuelle voire pluriannuelle (3 au maximum) détaillée **par pays** est obligatoire pour bénéficier des taux maximum de subvention : « contrat pays ».

De façon dérogatoire, une entreprise corse participant à une action collective menée par une autre région, pourra bénéficier du taux de prise en charge maximum prévu pour les actions collectives, à la condition que cette opération ait été identifiée en amont par les consulaires et validée par le codex.

### **Taux d'intervention :**

De 50 à 70 %.

Les taux d'intervention pourront être modulés au regard de critères relatifs à l'action (objectifs, état de la filière, autres actions déjà engagées sur le même marché, nombre de participants, ...). Au cas où une même action serait reconduite sur plusieurs années, une dégressivité du taux d'aide devra systématiquement être recherchée.

Une entreprise engagée dans une action collective ou action pays ne peut bénéficier d'une aide individuelle au titre du présent dispositif de soutien à l'export pour le même salon. De la même façon, une entreprise ne peut bénéficier d'une aide individuelle Corsexport si une action collective existe pour la même opération.

## Dépenses et opérations éligibles

### 1. Organisation de mission de prospection internationale collective

- *Frais de déplacement* : Transports extra régionaux billets d'avions, de train, location de voiture, limité à 2 personnes (ayant un lien direct avec l'entreprise) par entreprise participante à l'opération.
- *Frais d'hébergement*, limité à 2 personnes (ayant un lien direct avec l'entreprise) par entreprise participante à l'opération
- *Frais d'appel à un prestataire pour l'organisation des rencontres* (identification des acheteurs, organisation des rendez-vous ...) à l'exclusion des rencontres organisées par UBIFRANCE et les missions économiques
- *Frais de fonctionnement* : Les dépenses de fonctionnement sont éligibles mais ne peuvent excéder 8% du montant total des dépenses engagées pour le programme. Prise en charge d'un forfait transport hébergement pour la structure organisatrice.

**Taux d'intervention** : l'aide est, pour ce qui concerne les transports et l'hébergement, forfaitisée, en fonction de la zone ciblée. Le forfait sera réduit de 200 € pour tout départ à l'étranger d'un salarié de l'entreprise basé en France continentale (VIE excepté).

	Nombre maximum de personnes prises en charge	Forfait « Transport, Hébergement »	Frais de prestataires organisateurs (hors UBIFRANCE)
Prospection grand large	<b>2</b>	<b>1 200 €/personne</b>	<b>50 % maximum</b>
Prospection euro med	<b>2</b>	<b>600 €/personne</b>	<b>50 % maximum</b>
Prospection autre pays	<b>2</b>	<b>1 200 €/personne</b>	<b>50 % maximum</b>

**Plafond** : 7500 € par entreprise représentée physiquement sur l'opération (par une ou 2 personnes ayant un lien direct avec l'entreprise).

### 2. Organisation d'une participation collective à des foires et salons à vocation professionnelle.

La participation à ces salons est réservée aux salons professionnels.

Le financement de ces participations est conditionné à l'organisation par la structure représentative de rencontres acheteurs.

- *Frais de déplacement* : Transports extra régionaux billets d'avions, de train, location de voiture, limité à deux personnes ayant un lien direct avec l'entreprise
- *Frais d'inscription* location et aménagement du stand,
- *Frais d'hébergement*, limité à deux personnes ayant un lien direct avec l'entreprise *Frais d'inscription* location et aménagement du stand,
- *Frais de transport et d'entreposage* de matériel de démonstration
- *Frais de fonctionnement* : Les dépenses de fonctionnement sont éligibles mais ne peuvent excéder 8 % du montant total des dépenses engagées pour le programme. Prise en charge d'un forfait transport hébergement pour la structure organisatrice.

### Taux d'intervention :

L'aide est, pour ce qui concerne les transports et l'hébergement, forfaitisée, en fonction de la zone ciblée. Le forfait sera réduit de 200 € pour tout départ à l'étranger d'un salarié de l'entreprise basé en France continentale (VIE excepté).

	Nombre maximum de personnes prises en charge	Forfait « Transport, Hébergement »	Frais éligibles
Pays grand large	2	1 200 €/personnes	50 % maximum
Pays euro med (France comprise)	2	600 €/personnes	50 % maximum
autre pays	2	1 200 €/personnes	50 % maximum

**Plafond : 7 500 € par entreprise représentée physiquement sur l'opération (par une ou 2 personnes ayant un lien direct avec l'entreprise).**

### 3. Organisation de rencontres acheteurs en Corse

- Frais de déplacement et d'hébergement pour l'accueil en Corse d'acheteurs et/ou journalistes étrangers

	Forfait « Transport, Hébergement »	Frais de location et aménagement
--	------------------------------------	----------------------------------

Acheteurs grand large	<b>1 200 €/personnes</b>	<b>50 %</b>
Acheteurs euro med	<b>600 €/personnes</b>	<b>50 %</b>
Acheteurs autre pays	<b>1 200 €/personnes</b>	<b>50 %</b>

**Plafond : 15 000 euros pour acheteurs et journalistes de la zone Euromed, 20 000 € pour ceux en provenance de la zone grand large.**

#### **4. Formation**

Possibilités dans le cadre de la convention UBIFRANCE et son organisme partenaire de formation FORMATEX.

#### **5. Recrutement**

VIE (cf. convention UBIFRANCE)

#### **Processus d'élaboration de l'action collective**

La demande d'accès au présent programme s'effectue au moyen d'une déclaration d'intention adressée par la structure représentative à l'Agence de Développement Economique de la Corse.

Elle contiendra au minimum les éléments suivants :

- L'objet de l'action collective
- Une description sommaire des actions annuelles à mettre en œuvre
- Un calendrier prévisionnel annuel motivé

La finalisation de l'instruction donne lieu à l'établissement d'un plan d'action annuel présentant les caractéristiques suivantes :

- Le ou les nom (s) de (s) l'action(s)
- Le montant prévisionnel de l'assiette
- Le montant de l'intervention
- Les indicateurs de résultat

La mise en œuvre du programme d'action prend la forme d'une convention (charte de développement EXPORT) d'ensemble récapitulant des données du diagnostic, les objectifs à moyen terme de la profession et les actions à mettre en œuvre pour les atteindre, les moyens financiers sollicités et les modalités de mobilisation des aides. La charte de développement contiendra les éléments suivants.

- **Engagement réciproque des partenaires**

C'est-à-dire les engagements de principe de chacun des partenaires et notamment les enveloppes financières consacrées à l'ensemble des actions, les personnes responsables du suivi du programme pour chacun des signataires, la transmission d'informations, les engagements de la profession...

- **Description des actions**

Chacune des actions envisagées sera présentée dans le détail

- ⇒ Identité du ou des maitres d'ouvrage
- ⇒ Durée de réalisation
- ⇒ Coût total de réalisation
- ⇒ Plan de financement
- ⇒ Indicateurs physiques et financiers

**Obligation de communication**

Le bénéficiaire s'engage à citer l'origine du financement dont il bénéficie dans toute publication, documentation, ou site internet qu'il édite. De même, il lui appartient de veiller à ce que les financeurs soient expressément cités dans tous les articles de presse ou reportages télévisuels relatifs au projet financé.

Les conditions d'application de ces règles sont très strictes et leur non respect peut entraîner une suspension dans le versement de l'aide voire une demande de reversement.

**Contrôle :** L'ADEC est habilitée à conduire des actions de contrôle auprès des entreprises ayant bénéficié du dispositif afin de s'assurer de la réalité de l'action et des conditions dans lesquelles la mission a été conduite.

**Assise juridique** Régime E 1/90-NN 120/90 relatif aux actions collectives en faveur des PMI du 3 juillet 1991.

## APPELS A PROJETS : CONTRATS PAYS

### Objectifs :

Les appels à projets ont pour objectif de permettre aux Chambres consulaires d'initier, organiser et accompagner une mission qui permette aux entreprises corses intéressées par un développement à l'international :

- de promouvoir leur offre,
- d'approcher concrètement un marché étranger,
- d'évaluer leur potentiel sur ce marché,
- de rencontrer des clients ou distributeurs potentiels,
- de renforcer des liens déjà existant sur le marché,
- de faire référencer leurs produits le cas échéant,
- de faire découvrir leurs produits aux acheteurs locaux en disposant d'un stand sur un salon professionnel tout en découvrant l'offre concurrente existant sur le marché visé.

Ces actions doivent permettre aux ressortissants des Chambres consulaires régionales de découvrir et prospecter de nouveaux marchés à l'international. Les pays cibles sont arrêtés, chaque année, par le CODEX.

### Bénéficiaires :

Chambres de commerce, chambres des métiers, territoriales ou régionales.

### Modalités de fonctionnement

L'appel à projet permet à un opérateur d'obtenir un soutien financier destiné à abaisser le coût de participation des entreprises régionales à la mission de découverte d'un pays.

Cette mission devra s'appuyer sur plusieurs actions complémentaires sur plusieurs années comme :

- la participation à un salon professionnel,
- l'organisation d'une formation à l'export pour les entreprises primo exportatrices,
- l'organisation d'une journée d'information sur le marché ciblé,
- l'organisation de rencontres avec des acheteurs identifiés
- une opération communication / promotion auprès de la presse professionnelle concernée
- etc...

Afin de juger de l'acceptabilité des dossiers, ceux-ci seront évalués à partir d'un certain nombre de critères, à intégrer au dossier de candidature comme :

- Cohérence des différentes actions constituant le plan proposé :

Les différentes actions proposées pour l'organisation de cette mission exploratoire devront être cohérentes (notamment en terme chronologique), non redondantes et compatibles avec le Plan Régional Export.

- L'accompagnement des entreprises :



L'accompagnement des entreprises est primordial, en amont de l'opération, pendant l'opération et pour son suivi également :

- information sur le marché pour les entreprises participantes,
  - préparation des entreprises aux différentes actions,
  - organisation de toute la logistique pour les événements,
  - élaboration d'outils de communication,
  - coordination et suivi du bon déroulement des opérations organisées,
  - assistance des entreprises sur place,
  - etc
- Couverture territoriale régionale de la mission :

Tout opérateur bénéficiant d'un financement du Plan Régional export dans le cadre de ses appels à projet doit assurer une ouverture régionale sur les projets concernés et une absence de discrimination dans le recrutement des entreprises, notamment de nature géographique.

Le recrutement des entreprises candidates pourra par exemple se faire par appel à candidature dans la presse, relayé par le site internet de l'ADEC.

- Critères de recevabilité

Sont éligibles les types de dépenses suivantes :

- frais de déplacement
- frais d'hébergement
- frais d'inscription, location et aménagement du stand
- frais de transport et d'entreposage de matériel de démonstration
- les supports matériels et immatériels de promotion et de communication
- la conception de documentation, plaquettes, vidéos, CD rom à destination d'un nouveau pays
- les frais d'interprétariat
- les coûts d'impression de documentations en langue étrangère
- des dépenses de fonctionnement (ne pouvant excéder 8 % du montant total des dépenses engagées pour le programme) ;

Sont inéligibles :

Les frais de repas, cadeaux, frais internes et coûts d'implantation.

Dans le cadre de l'analyse de la candidature, l'instructeur est habilité à exclure ou à plafonner toutes dépenses jugées somptuaires ou excessive ou ne contribuant pas directement à l'objet du présent Appel à projet.

## **Financement**

Le taux d'intervention est compris entre 50 et 70 % du montant total HT de l'assiette éligible. L'opérateur responsable du projet doit abaisser d'autant le coût de participation des entreprises. Le bénéficiaire doit participer à au moins 20 % des dépenses totales du programme.

Les entreprises participantes peuvent être conduites à participer au financement de la mission. Aucune aide directe, ni reversement aux entreprises participantes ne peut être effectué. Une entreprise engagée dans une action collective ou action pays ne peut bénéficier d'une aide individuelle au titre du présent dispositif de soutien à l'export pour le même salon.

Les taux d'intervention pourront être modulés notamment au regard du respect de la dimension régionale du projet. Ces opérations devront privilégier la participation de primo-exportateurs pour bénéficier du taux maximum de 70 %. Ceux-ci devront représenter 50 % des participants à l'opération.

**Un primo exportateur, ou débutant à l'export, est une entreprise :**

- Soit non exportatrice,
- Soit très peu exportatrice (- de 5 % du CA),
- Soit très irrégulièrement exportatrice (pas d'exercices successifs de + de 5 % du CA Export),
- Soit nouvellement exportatrice sur des pays émergents ou dits "difficiles".

Le montant total cumulé des subventions liées aux appels à projet de la mission Corsexport ne peut excéder 200 000 € sur une période de 3 ans.

Les forfaits « transport/hébergement » et plafonds sont les mêmes que ceux des actions collectives décrites précédemment.

**Procédure :**

- Les pays et marchés cibles sont arrêtés par le CODEX.
- Parution des appels à projet publiés sur le site internet de la Collectivité Territoriale de Corse et/ou de l'ADEC. Les critères et conditions de réalisation des actions pays seront précisés par l'appel à projet. (A titre d'exemple et liste non limitative, marchés et pays cibles, nombre d'entreprises, dimension régionale...).
- Examen et sélection des projets par le Bureau de l'ADEC.
- Présentation des projets retenus pour décision au Conseil Exécutif de Corse.

**Obligations particulières :**

Le bénéficiaire de l'aide publique s'engage à remettre à la Mission Corsexport un rapport complet d'exécution de l'action qui comprendra :

- le lieu de la mission
- la durée
- le nombre d'entreprises concernées
- les contacts commerciaux réalisés
- les contrats éventuellement conclus
- plus généralement les prescriptions particulières qui seront contenues dans les appels à projets. Des indicateurs de résultats devront être fournis à l'issue de l'opération et devront être présentés pour le paiement de la subvention : (le nombre de rendez vous organisés et réellement effectués, le nombre de contacts sur le stand pour chaque entreprise, le nombre de contrats (ou précontrats) signés suite à cette opération ainsi que leurs montants, une enquête de satisfaction devra être menée auprès de différents participants et ses résultats communiqués, les participants à l'opération, ainsi que les consulaires, s'engagent à communiquer à la Mission Corsexport l'évolution du chiffre d'affaire export des entreprises bénéficiaires).

La Mission Corsexport vérifie, pour chaque appel à projet, dans quelles conditions les services d'UBIFRANCE pourront être mobilisés dans le cadre du partenariat conclu avec la Collectivité Territoriale.

**Obligation de communication :**

Le bénéficiaire s'engage à citer l'origine du financement dont il bénéficie dans toute publication, documentation, ou site internet qu'il édite. De même, il appartient au bénéficiaire de veiller à ce que les financeurs soient expressément cités dans tous les articles de presse ou reportages télévisuels relatifs au projet financé.

Les conditions d'application de ces règles sont très strictes et leur non respect peut entraîner une suspension dans le versement de l'aide voire une demande de reversement.

**Contrôle :**

La Mission Corsexport est habilitée à conduire toutes actions de contrôle qu'elle juge opportune lui permettant de s'assurer des conditions de mise en œuvre des missions financées.

**Assise juridique**

Régime E 1/90-NN 120/90 relatif aux actions collectives en faveur des PMI du 3 juillet 1991.

**ASSEMBLEE DE CORSE**

---

**DELIBERATION N° 11/ AC DE L'ASSEMBLEE DE CORSE  
PORTANT REFORME DU DISPOSITIF CORSEXPOR**

---

**SEANCE DU**

L'An deux mille onze et le , l'Assemblée de Corse, régulièrement convoquée s'est réunie au nombre prescrit par la loi, dans le lieu habituel de ses séances, sous la présidence de M. Dominique BUCCHINI, Président de l'Assemblée de Corse.

**L'ASSEMBLEE DE CORSE**

**VU** le Code Général des Collectivités Territoriales, Titre II, Livre IV - IVème partie,

**SUR** rapport du Président du Conseil Exécutif de Corse,

**SUR** rapport de la Commission du développement économique

**CONSIDERANT** le bilan du dispositif CORSEXPOR,

**CONSIDERANT** les améliorations à apporter au dispositif telles qu'elles ont été identifiées au cours de la mise en œuvre du dispositif et telles qu'elles résultent des discussions qui se sont déroulées au sein du Bureau de l'ADEC,

**APRES EN AVOIR DELIBERE****ARTICLE PREMIER :**

**PREND ACTE** du Bilan du dispositif CORSEXPOR pour la période 2008-2010.

**ARTICLE 2 :**

**APPROUVE** la modification du règlement des aides directes à l'export tel qu'il est annexé au présent rapport.

**ARTICLE 3 :**

**APROUVE** l'actualisation de la convention de partenariat conclue entre la Collectivité Territoriale de Corse et l'Agence Française du soutien au Commerce international Ubifrance.

**ARTICLE 4 :**

**AUTORISE** en conséquence le Président du Conseil Exécutif à signer la nouvelle convention avec Ubifrance.

**ARTICLE 5 :**

**APPROUVE** le montant de la dotation annuelle de crédits établi à 1 100 000 € (600 000 € pour le dispositif d'aides directes et 500 000 € au titre de la convention Ubifrance).

**ARTICLE 6 :**

**AUTORISE** Le Conseil Exécutif de Corse à lancer tous appels à projets dans le cadre de ce dispositif et plus généralement à prendre tous actes et mesures destinés à le mettre en œuvre.

**ARTICLE 7 :**

**DIT** que l'Agence de Développement Economique de la Corse, pour ce qui la concerne, est chargée du suivi de la présente délibération.

**ARTICLE 8 :**

La présente délibération fera l'objet d'une publication au recueil des actes administratifs de la Collectivité Territoriale de Corse.

AJACCIO, le

Le Président de l'Assemblée de Corse,

Dominique BUCCHINI