

LE MONDE
est une
IMMENSE
Jungle
D'INFORMATIONS...



... LES EXPERTS-COMPTABLES VOUS AIDENT A Y VOIR PLUS CLAIR

« MISSION POSSIBLE » :

« *Accompagner vos clients
à l'international !* »

6000 langues parlées de par le monde, 192 pays recensés et... seulement 95 000 entreprises exportatrices en France ! Un joli challenge à relever avec vos clients puisque vous parlez la même « langue » : celle du développement économique. Cette démarche commerciale s'inscrit dans la droite lignée de l'action gouvernementale actuelle : inciter les PME françaises à conquérir de nouvelles parts de marché, hors hexagone.

Dans un contexte économique « bousculé », la tentation du repli sur soi est grande. Il faut néanmoins aller chercher la croissance là où elle se trouve et pour cela ne pas craindre de sortir de l'hexagone. En identifiant et en accompagnant efficacement les PME exportatrices vous pourrez leur donner, entre autre, l'opportunité :

- d'améliorer leur rentabilité
- de mieux connaître leurs concurrents, donc le marché dans lequel elles évoluent (globalisation/mondialisation sont des notions de plus en plus « tangibles » pour les entreprises)
- de diversifier leur portefeuille clients et donc de minimiser le risque de dépendance lié à un marché local
- d'innover (l'export est une fenêtre ouverte sur les autres et incite tant à l'observation qu'à l'écoute de ce qui se passe ailleurs)
- de tirer partie de différents marchés (activités saisonnières, essoufflement de la demande locale...)
- d'écouler une production excédentaire
- de créer de nouveaux emplois, liés directement à l'export ou à la capacité de production et de gestion de l'entreprise

POUR CE FAIRE, NOMBRE D'OUTILS PRATIQUES SONT À VOTRE DISPOSITION ET VOUS PERMETTENT DE METTRE EN PLACE UNE MISSION-PROGRESSIVE ET CONSTRUITE-D'ACCOMPAGNEMENT DE VOS CLIENTS À L'INTERNATIONAL.

LE MÉTIER DE L'EXPERT COMPTABLE

appliqué à l'international

● ETUDIER LA FAISABILITÉ DU PROJET

→ DIAGNOSTIQUER

- Réaliser un pré-diagnostic : le produit est-il exportable, le marché existe-t-il ?
- Une situation financière saine
- Une capacité de production disponible et la maîtrise d'un outil suffisamment flexible
- Disponibilité de temps de la part du chef d'entreprise, une volonté de s'engager sur la durée

→ BUDGÉTER

- Analyse des besoins et du financement
- Adéquation des garanties

● TROUVER LES APPUIS ET LES FINANCEMENTS ADAPTÉS

- Recherche d'informations
- Montage des dossiers de financement
- Sécurisation et financement des opérations internationales

● VALIDATION FISCALE

→ ETUDES DES CONVENTIONS INTERNATIONALES

- Imposition des bénéfices
- Rapatriement en France des dividendes distribués par la filiale
- Traitement des redevances en provenance de la filiale
- Régime fiscal des gains et pertes de change, imposition des rémunérations des dirigeants...

→ GESTION DES ÉLÉMENTS INCORPORELS

- Redevances des marques et brevets
- Valorisation de la marque

→ LA GESTION DE LA TVA

- Déclarations d'échanges des biens
- Cas d'exonération, articles de loi et documents justificatifs

→ APPLICATION DES NOUVELLES LOIS

- Déduction des pertes des filiales
- Crédit impôt export
- Prix des transferts

● DROIT COMMERCIAL : S'ASSURER DE L'IMPLICATION FISCALE DES DIFFÉRENTS CONTRATS DE COMMERCIALISATION

- Contrat de distribution
- Contrat d'agent commercial
- Contrat de commissionnaire

● DROIT SOCIAL : ASSURER LA PROTECTION SOCIALE DES SALARIÉS DE LA MOBILITÉ INTERNATIONALE ET EN VALIDER LE COÛT POUR L'ENTREPRISE ET LE SALARIÉ

- Détachement du salarié, expatriation
- Embauche d'un salarié étranger en France par une société étrangère

*Votre site pour développer vos missions
et accompagner vos clients :*

WWW.EXPERT-COMPTABLE-INTERNATIONAL.INFO

Les partenaires du Club Export

coface  oseo 


UBIFRANCE
MEUBRES ECONOMIQUES
www.ubifrance.fr