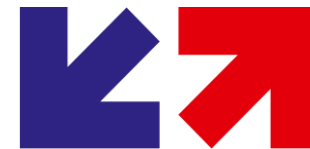




RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



BUSINESSFRANCE

**OSEZ
L'EXPORT**

**3 PRIORITÉS
13 MESURES**

Osez l'export !

3 priorités,
13 mesures

- 1 Investir dans l'humain et les territoires
- 2 Faire gagner la France à l'export
- 3 Préparer l'avenir



Osez l'export !

Investir dans l'humain et les territoires



- 1 **Aider** à l'embauche d'un jeune dédié à l'export
- 2 **Soutenir** l'embauche de jeunes VIE issus de formations courtes ou des QPV
- 3 **Convaincre** toutes les entreprises des bénéfices de l'export
- 4 **Former** les entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain aux outils d'accompagnement à l'export



Osez l'export !

Faire gagner la France à l'export



- 5 **Accompagner** plus de PME-ETI dans les salons internationaux grâce à un soutien public
- 6 **Faire connaître** les produits français en ligne
- 7 **Renforcer** l'image de marque des produits français à l'international
- 8 **Former** à l'utilisation des accords commerciaux



Osez l'export !

Préparer l'avenir



- 9 **Faire naître** des pépites dans les secteurs stratégiques de France 2030
- 10 **Être présent** dans les zones géographiques à forte croissance
- 11 **Mettre en relation** les acheteurs étrangers avec nos PME
- 12 **Moderniser et digitaliser** nos outils de financement du commerce international
- 13 **Faciliter** l'accès aux financements export de l'État



OSEZ L'EXPORT

Les mesures portées
par Business France

Osez l'export !

Investir dans l'humain et les territoires



1

Aider à l'embauche d'un jeune dédié à l'export



2

Soutenir l'embauche de jeunes VIE issus de formations courtes ou des QPV



3

Convaincre toutes les entreprises des bénéfices de l'export



4

Former les entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain aux outils d'accompagnement à l'export



LE VOLONTAIRE TERRITORIAL DE L'EXPORT (VTE)

Constat : Les coûts élevés liés au recrutement d'un responsable du développement Export peuvent dissuader les PME-ETI d'aller à l'Export.

Solution : Mise en place d'un Volontariat Territorial en Entreprise - Export. Ce dispositif d'aide à l'embauche permettra de soutenir les entreprises qui souhaitent enclencher leur internationalisation, depuis la France, en engageant des étudiants ou jeunes diplômés pour des missions dédiées à l'Export. Cette aide pourra aller jusqu'à 12 000 €, plafonnés à 50% des dépenses liées à la mission.



DESCRIPTION

Cette mesure phare pourra bénéficier d'un soutien d'un montant maximal de 12 000€, plafonnée à hauteur de 50% des dépenses engagées par les entreprises demandeuses dans les 6 mois de l'arrivée de cette nouvelle ressource humaine dans l'entreprise. Le nombre de missions susceptibles d'être soutenues est plafonné à **300 missions par an**.



MODE OPÉRATOIRE

L'entreprise demandeuse devra déposer un dossier complet permettant l'étude détaillée de sa demande sur la base de 4 critères principaux d'éligibilité :

- **Statut de l'entreprise demandeuse :** Cette disposition d'aide financière est réservée aux PME/ETI au sens européen du terme.
- **Statut du contrat de travail du jeune :** Sont visés les contrats d'alternance ainsi que les CDD/CDI.
- **Formation du jeune :** L'embauche vise de jeunes étudiants et diplômés de moins de 2 ans bénéficiant d'une formation d'un niveau minimum BAC+3 (contrats CDI et CDD).
- **Projet Export de l'entreprise :** Les entreprises concernées sont des primo exportateurs sans service export structuré et avec moins d'un million d'euros de chiffre d'affaires à l'export. Le demandeur devra préciser son projet Export : pays cibles/actions envisagées/calendrier et le rôle du jeune dans le cadre de ce cadre.

Le versement de l'aide sera effectué dans les 6 mois au-delà de la durée minimale du contrat, après entretien avec un CI/CAI permettant de vérifier la mise en œuvre du projet export,



CONDITIONS

- Les aides VTE sont limitées à un dossier par établissement (SIRET), dans la limite de 5 par entreprise (SIREN).
- Une durée minimale de 12 mois pour les contrats d'embauche et de 10 mois pour les alternants est requise.
- En cas de rupture de contrat, l'aide est réputée perdue.
- Les ressortissants européens et non européens disposant d'un titre de séjour régulier sur le territoire français sont éligibles au dispositif.
- Le régime d'aide applicable est le *de minimis*.
- Cette aide est compatible avec les autres aides sous réserve du respect du plafond européen *de minimis*. Certaines collectivités territoriales (régions et intercommunalités) dans lesquelles se situent l'entreprise pourront proposer des dispositifs d'accompagnement afin de faciliter la réalisation d'un VTE. Dans toute la mesure du possible, les collectivités seront engagées à cibler vers les candidats les aides octroyées dans ce cadre. Ces offres pourront prendre plusieurs formes : Aides au logement ou aux transports, pass culture, bourses, mentorat, etc.



DATE DE MISE EN ŒUVRE

1^{er} janvier 2024 pour des jeunes embauchés depuis le 1^{er} septembre 2023.

CONTACT

<https://www.vte-france.fr/aide-vte-export/>

LE VOLONTAIRE INTERNATIONAL EN ENTREPRISE POUR TOUS

Constat : Les V.I.E sont un tremplin pour les entreprises et pour les jeunes. Se développer à l'international requiert pour l'entreprise des ressources humaines dédiées. Les jeunes issus des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) et des formations BAC +2 / BAC +3 y sont peu représentés.

Solution : Inciter les entreprises à recruter en V.I.E des jeunes issus des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) et des formations BAC +2 / BAC +3 avec une aide représentant deux mois d'indemnité « Taux France » à savoir 4 500 €. Cette aide permettra aux PME et aux ETI de bénéficier d'un soutien financier en sélectionnant les candidats V.I.E sur la période 2023-2026.



DESCRIPTION

Cette aide est destinée aux PME et ETI disposant d'un agrément V.I.E et qui pourront bénéficier de cette subvention. Le soutien concernera un maximum de **90 missions par an**.



MODE OPÉRATOIRE

Les entreprises doivent déposer un projet V.I.E, via leur espace client, en précisant que le candidat sélectionné est un jeune issu des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) et/ou diplômé d'une formations BAC +2 / BAC +3. Les équipes Business France vérifieront ces éléments.

Cette subvention sera versée à l'entreprise pour des nouvelles missions V.I.E de 12 mois minimum à raison d'un maximum de 3 missions par entreprise.



CONDITIONS

- Seules les entreprises de droit français disposant de l'agrément V.I.E pourront bénéficier de cette aide d'Etat.
- La définition européenne des PME et ETI sera retenue à l'exclusion du négoce (le négoce de produits agro-alimentaire reste inclus).
- Cette aide sera cumulable avec les aides régionales pour les TPE et PME. Une déclaration d'aide de *minimis* devra être dûment complétée et signée.
- La subvention sera versée après prise d'effet du contrat V.I.E et à l'issue du paiement de la facture du 12^{ème} mois de mission. Le dépôt de garantie devra également être réglé.



DATE DE MISE EN OEUVRE

A compter du 1^{er} décembre 2023.

POUR EN SAVOIR PLUS

<https://www.businessfrance.fr/le-v-i-e-pour-tous>

LE RÉFLEXE EXPORT POUR LES TERRITOIRES

Constat : Les PME créent de la richesse dans les territoires. Cependant elles exportent encore trop peu : Seulement 20% des PME françaises exportent quand elles sont 80% en Allemagne.

Solution : LA TEAM FRANCE EXPORT PORTE-À-PORTE

- Identification de nouvelles entreprises à préparer/projeter à l'Export.
- Organisation de rencontres entre les PME qui souhaitent aller à l'Export, la Team France Export, ses partenaires (CCE, Douanes, OSCI, etc.) et des PME/ETI expérimentées à l'Export dans le cadre de « Journées de l'Export » en région.



DESCRIPTION

Élargir le vivier des entreprises exportatrices en allant identifier de nouvelles entreprises au-delà du portefeuille déjà connu de la Team France Export. Ambition de 10 000 entreprises rencontrées/argumentées du 1^{er} septembre à la fin de l'année.



MODE OPÉRATOIRE

- Organisation par les CCI avec Business France et Bpifrance de "**rencontres de la Team France Export**" en région afin de mobiliser des PME qui souhaitent aller à l'Export, les partenaires de la Team France Export (CCE, Douanes, OSCI, organisations patronales, etc.), des grands témoins avec des PME/ETI expérimentées et les bureaux de Business France pour des rendez-vous individualisés, points conseils marché.
- Lancement par Business France d'**une campagne de contacts téléphoniques auprès de 14 000 entreprises** (non approchées par la Team France Export).
- Intensification de la dynamique de prospection des **240 conseillers internationaux de la Team France Export** (Business France et CCI) avec pour chaque CI/CAI un plan de contacts auprès d'entreprises de leur région.



DATE DE MISE EN ŒUVRE

1^{er} septembre 2023.



PERSPECTIVES 2024

40 000 entreprises rencontrées/argumentées sur l'année.

PROCHAINS EVENEMENTS DANS VOTRE REGION

<https://www.teamfrance-export.fr/evenements>

LE RÉFLEXE EXPORT DANS LES TERRITOIRES

Constat : Les Parlementaires bénéficient d'un ancrage local fort. Ils peuvent fédérer les entreprises et l'écosystème institutionnel et économique local tout en exerçant un mandat national.

Solution : Lancement d'un programme « Parlementaires pour l'Export ». Business France proposera aux parlementaires membres du programme le soutien de la Team France Export pour sensibiliser les entreprises de leur territoire aux enjeux de l'Export et élargir le vivier des PME-ETI accompagnées.

DESCRIPTION



Soutien de la Team France Export à des Parlementaires qui sont une force de rassemblement des entreprises de leur circonscription autour de l'écosystème local et national de l'Export. Ils peuvent se faire le relai de l'ambition nationale de l'Export auprès des entreprises de leur circonscription et porter leur voix au niveau de la Team France Export, en Régions et à Paris.

MODE OPÉRATOIRE



Les Parlementaires souhaitant développeront une expertise pour sensibiliser les entreprises sur les sujets commerciaux sectoriels et géographiques demandent à intégrer le réseau Team France. Ils bénéficieront d'un accompagnement personnalisé en circonscription, lors des événements nationaux et internationaux organisés par la Team France Export, dont les Pavillons France.

CONDITIONS



- « Parlementaire pour l'Export » est un programme qui engage les élus à prendre part aux webinaires et aux événements visant à renforcer leurs compétences, y compris ceux proposés par le Programme France Export.
- Ils auront également pour mission d'organiser des événements dans leur circonscription, aussi bien avec des entreprises déjà présentes sur les marchés internationaux qu'avec celles qui ne le sont pas encore, dans le but de mobiliser des entreprises qui ne sont pas encore clientes de la Team France Export.
- En endossant ainsi le rôle de parrains de l'exportation, ils suivront de près le processus d'internationalisation des entreprises de leur circonscription et auront la possibilité de former des délégations d'entreprises pour participer aux événements nationaux du Programme France Export et internationaux sur les pavillons France.



DATE DE MISE EN ŒUVRE

31 août 2023.



ÉLÉMENTS DE BILAN

2 événements en circonscription à la date du 15/11 ont réunis **70 entreprises**.



OPÉRATIONS À L'AGENDA

Événements en circonscription :
Déjà 7 événements prévus d'ici au T1 2024

POUR ALLER PLUS LOIN

Demandez à votre député ou sénateur de rejoindre la Team France Export.

Osez l'export !

Faire gagner la France à l'export



5

Accompagner plus de PME-ETI dans les salons internationaux grâce à un soutien public



6

Faire connaître les produits français en ligne



7

Renforcer l'image de marque des produits français à l'international

8

Former à l'utilisation des accords commerciaux



« PAVILLON FRANCE » POUR TOUS

Constat : Les « Pavillons France » sont le principal vecteur de courants d'affaires à l'international pour les PME et ETI. Près de 60% des entreprises françaises exposantes enregistrent une commande dans les mois qui suivent leur participation. La participation à ces salons est coûteuse et ceci est amplifié avec l'inflation galopante constatée en période post Covid.



DESCRIPTION

L'Etat augmente la part de la subvention publique à 30% sur les « Pavillons France » opérés par Business France. Cette subvention complémentaire a pour objectif de servir de bouclier anti-inflation et de limiter la hausse des coûts des Pavillons sur les salons internationaux pour les entreprises.



MODE OPÉRATOIRE

Les entreprises n'ont aucune démarche particulière à engager pour en bénéficier car la subvention a été intégrée dans la construction budgétaire de tous les Pavillons France opérés par Business France depuis mai 2023. Les offres tarifaires proposées par Business France en tiennent donc compte.



CONDITIONS

La subvention complémentaire annoncée par le gouvernement dans le cadre du Plan Export s'applique uniquement aux Pavillons France opérés par Business France, et ce pour toutes les entreprises françaises inscrites à ces événements.



DATE DE MISE EN ŒUVRE

1^{er} mai 2023.



ÉLÉMENTS DE BILAN

Depuis l'entrée en vigueur de cette mesure (période allant de mai à octobre 2023), 50 Pavillons France ont été organisés et plus de 1 700 entreprises accompagnées. Les premières évaluations sur l'impact de la mesure montrent que le bouclier tarifaire fonctionne et que nous pourrions atteindre dès cette année la marque de 5 000 entreprises accompagnées.



PERSPECTIVES 2024

110 Pavillons France sont programmés avec la perspective d'accompagner *a minima* 5 000 entreprises.

POUR RETROUVER LES PAVILLONS FRANCE

<https://www.teamfrance-export.fr/evenements>

EXPOSER SUR LA MARKETPLACE BUSINESS FRANCE

Constat : La présence sur les plateformes d'e-commerce génère d'importants courants d'affaires. Plus de 5 000 PME exposent aujourd'hui leurs produits grâce aux 3 e-vitrines consacrées aux cosmétiques, à l'alimentation et aux vins et spiritueux.

Solution : Valorisation de l'offre française en ligne via de nouveaux formats de e-vitrines, afin de doubler le nombre de PME inscrites à l'horizon 2027.



DESCRIPTION

Business France lancera fin 2023 une version modernisée de sa marketplace. Toutes les entreprises françaises des secteurs de l'agroalimentaire et des cosmétiques - à terme ouvert à plus de filières - pourront y avoir accès gratuitement afin d'y exposer leurs produits. Cette marketplace sera promue à l'international par Business France auprès d'acheteurs professionnels étrangers. Véritable catalogue en ligne de tous les produits et du savoir-faire français, la marketplace Business France, exclusivement BtoB et non-transactionnelle, permettra aux entreprises françaises de bénéficier d'une large visibilité à l'international et ainsi être contactées par de potentiels prospects.



MODE OPÉRATOIRE

PME françaises : Contacter le département Solutions eExport de Business France pour obtenir davantage d'informations sur comment être visible à l'international sur internet via des marketplaces.

Fédérations professionnelles : Le e-commerce est devenu incontournable pour toutes les filières, informez vos membres de l'importance d'y investir et contribuer à la marketplace Business France en proposant des contenus qualitatifs en anglais sur vos filières à diffuser.



CONDITIONS

- Seules les entreprises françaises peuvent exposer leurs produits. A ce stade, seules les filières vins, bières et spiritueux, agroalimentaire et cosmétiques sont concernées ; la possibilité d'exposer pour d'autres filières sera bientôt ouverte.

- Tous les produits disponibles à l'Export peuvent être exposés.
- Plusieurs photos haute définition, des descriptions générales et techniques en anglais ainsi que la création d'un compte professionnel gratuit sera nécessaire pour chaque entreprise souhaitant bénéficier de ce service.



DATE DE MISE EN ŒUVRE

Les 3 e-vitrines ont été lancées à l'été 2021, avec une V2 plus puissante devant être activée d'ici la fin d'année 2023.



ÉLÉMENTS DE BILAN

7541 acheteurs étrangers, 4873 entreprises françaises accompagnées, 289 500 visiteurs uniques et 873 interactions solides depuis le 1^{er} janvier 2023.



PERSPECTIVES 2024

Actions de promotion de la marketplace, et ajout de nouvelles verticales sectorielles et en priorité celles liés à France 2030.

POUR RETROUVER LA MARKETPLACE BUSINESS FRANCE

A partir du 08 décembre 2023

<https://marketplace.businessfrance.fr/>

EXPOSER SUR LES PLUS GRANDES PLATEFORMES E-COMMERCE DU MONDE

Constat : Les produits des PME françaises sont souvent dispersés, peu visibles ou mal identifiés sur Internet et les plus grandes plateformes d'e-commerce mondial.

Solution : Création d'un « Pavillon France » digital pour référencer les produits de 400 PME sur des plateformes d'e-commerce généralistes et spécialisées. Un partenariat entre Business France et les principales plateformes d'e-commerce mondial permettra d'accompagner la mise en ligne et la promotion de ces produits.



DESCRIPTION

Business France référencera les principales plateformes d'e-commerce mondial pertinentes pour les PME françaises à l'Export, travaillera avec les représentants du monde professionnel pour définir les priorités en termes de couples secteur/pays et proposera des partenariats structurés avec les plateformes identifiées afin de générer davantage d'exportations. Cette offre à forte intensité sera proposée aux entreprises françaises déjà exportatrices et s'engageant à dédier des ressources pour tirer bénéfice de ces opportunités.



MODE OPÉRATOIRE

Business France prendra contact avec les principales fédérations professionnelles et représentants sectoriels afin de définir les ambitions, les priorités et les modalités pour chaque filière. Chaque projet sera construit par Business France, puis proposé aux entreprises par l'intermédiaire des partenaires sectoriels et de la Team France Export.

Projets déjà lancés et disponibles :

- Vendre sur Alibaba.com (principale plateforme BtoB généraliste au monde).
- Vendre sur Joor (principale plateforme BtoB mode et maison)
- Vendre sur Le New Black (plateforme française BtoB mode et accessoires).



CONDITIONS

Une liste des critères d'éligibilité à un référencement sur une ou des plateformes sera établie projet par projet, avec comme exigence minimum de disposer d'un salarié parlant anglais et/ou dédié à l'Export.



DATE DE MISE EN ŒUVRE

La contractualisation avec Alibaba a été finalisée en février 2023, celles avec Joor et le New Black ont été finalisées en mai.



PERSPECTIVES 2024

Référencement de 2 ou 3 plateformes supplémentaires.

CONTACT

Pierre WELLHOFF - pierre.wellhoff@businessfrance.fr
Directeur du département Solutions eExport de Business France

Osez l'export !

Préparer l'avenir



9

Faire naître des pépites dans les secteurs stratégiques de France 2030



10

Être présent dans les zones géographiques à forte croissance



11

Mettre en relation les acheteurs étrangers avec nos PME



12

Moderniser et digitaliser nos outils de financement du commerce international

13

Faciliter l'accès aux financements export de l'État



Constat : A l'heure actuelle, les PME soutenues par le plan France 2030 ne bénéficient pas d'un accompagnement Export dédié.

Solution : Création d'un parcours « France 2030 Export » qui permettra aux entreprises lauréates de France 2030 avec un fort potentiel à l'Export de bénéficier d'un suivi personnalisé de la Team France Export. Ces PME pourront accéder à tous les accompagnements à l'Export proposés par la Team France Export à un coût réduit de 50% sur la période 2023-2026.

Lien : [France 2030](#)



DESCRIPTION

Plan d'action sur 30 mois répondant aux besoins de l'entreprise et aux perspectives des marchés étrangers.

Le plan d'action, personnalisé, pourra mobiliser les solutions suivantes de la Team France Export :

- Les participations aux grands salons internationaux et les opérations collectives inscrites au Programme France Export opérés par Business France ou les organisations professionnelles en lien sur les 10 objectifs (filières prioritaires) de France 2030.
- Toutes les prestations Export du catalogue de Business France dont le V.I.E dès lors qu'il s'agit pour le V.I.E d'une affectation sur un nouveau pays.
- Les prestations d'accompagnement des CCI (réseau consulaire en France) : prestations de préparation au catalogue de la Team France Export et missions collectives montées avec Business France.
- Les solutions d'ancrage auprès des 274 prestataires privés référencés par Business France dans le cadre de la Team France Export ([à consulter sur le site TFE](#)).



MODE OPÉRATOIRE

Après validation de son ambition Export à horizon 3 ans, l'entreprise définira avec son conseiller Team France Export et l'appui des experts pays (jusqu'à 3 points conseils marché) et sectoriels du réseau de Business France, un premier projet de plan Export (ambition à l'international, besoins et solutions mobilisées).

Ce plan pourra être ajusté au cours des 30 mois du programme pour en maximiser l'efficacité, et bénéficiera d'une prise en charge de 50% du coût pouvant aller jusqu'à un plafond de 100K€ HT.

Il intégrera une partie collective, avec un séminaire par an en France, pour favoriser le partage d'expériences et l'opportunité d'être mentoré

(mentor en activité du même secteur, identifié avec l'appui de partenaires de la Team France Export, en particulier les CCEF).



CONDITIONS

Mesure uniquement ouverte aux :

- Lauréats de « French Tech 2030 » : Les lauréats nommés le 14 juin 2023 et les nouvelles promotions à venir. Ces pépites sont toutes éligibles à la mesure.
 - PME/ETI lauréates de « France 2030 » sélectionnées pour leur ambition Export à horizon 3 ans.
- L'entreprise rend compte de l'avancée de son projet d'Export et de son impact.



DATE DE MISE EN ŒUVRE

Début décembre 2023.



PERSPECTIVES 2024

400 entreprises lauréates France 2030 et French Tech 2030 engagés dans le programme à fin 2024.

« BOOSTERS » : CHAMPIONS DE DEMAIN

Constat : Les entreprises accompagnées voient leur carnet de commandes à l'Export augmenter de 20%. Le taux d'échec à l'Export des PME-ETI bénéficiaires est de seulement 6% contre près de 25% pour celles qui n'en bénéficient pas.

Solution : Multiplication par deux du nombre de PME-ETI bénéficiant d'un accompagnement « *boosters* » intensif pris en charge à 60% par l'État.

200 entreprises à fort potentiel bénéficieront d'un programme « *boosters* » de 12 mois centré sur les marchés les plus porteurs.



DESCRIPTION

Accompagnement chaque année de 200 entreprises à fort potentiel via des programmes collectifs sur mesure ayant pour vocation à faire réussir ces sociétés sur les marchés visés. Cette mesure permettra d'accompagner plus d'entreprises via ces « *boosters* » et de participer ainsi à l'essor de nouveaux champions français internationaux.

Des programmes intensifs de 9-12 mois et constitués de 3 ou 4 phases dont la préparation (*coaching*, étude de marché), la projection (prospection, visibilité) et la pérennisation (suivi, ancrage).



MODE OPÉRATOIRE

Une vingtaine de programmes « *boosters* » sera organisée chaque année par Business France ; ils permettront l'accompagnement de 200 sociétés à fort potentiel et sélectionnées, en ciblant d'une part les filières prioritaires, notamment de « [France 2030](#) » mais aussi, pour certains programmes, des géographies à fort potentiel encore souvent trop peu travaillées par les sociétés françaises.

La subvention de l'ordre de 50 à 60% est intégrée dans la construction budgétaire et prise en compte dans la définition des offres tarifaires des différents programmes *boosters*. Chaque *booster* sera promu par la Team France Export et toute entreprise française pourra y candidater.



CONDITIONS

La participation des entreprises françaises à ces programmes « *boosters* » est soumise à candidature et validation par un jury d'experts institutionnels et privés. Ces programmes ciblent des entreprises matures, avec une forte ambition à l'international, une situation financière saine et un engagement solide des dirigeants à s'investir dans le programme.



DATE DE MISE EN ŒUVRE

Mars 2023.



ÉLÉMENTS DE BILAN

Pour 2023, 14 *boosters* ont été lancés avec la participation de 142 entreprises. Dans le détail, 8 *boosters* sectoriels avec 72 entreprises ; 4 *boosters* géographiques nationaux avec 59 entreprises dont le *booster* Afrique de l'Est qui a été fusionné avec l'Accélérateur de Bpifrance ; 2 *boosters* géographiques régionaux en partenariat avec la région Sud (8 à date) et les Hauts-de-France. Le travail de formatage est désormais quasi achevé avec une montée en puissance en utilisant notamment la dynamique de France 2030.



PERSPECTIVES 2024

La programmation 2024 est largement avancée avec 19 *boosters* sectoriels, 3 *boosters* géographiques nationaux et 2 *boosters* géographiques régionaux avec la perspective d'accompagner entre 200 et 220 entreprises.

CONTACT

Olivier MEGLIOLI - olivier.meglioli@businessfrance.fr
Directeur de projet Programmes Boosters de Business France

LES ENTREPRISES FRANÇAISES DANS LES GRANDS PROJETS INTERNATIONAUX

Constat : Les acheteurs étrangers sont peu incités à venir en France (salons, forums) et trop peu de PME-ETI ont la capacité de participer à des événements internationaux.

Solution : Invitation et accompagnement de 700 acheteurs étrangers chaque année sur les événements internationaux en France, à la rencontre de 1 500 PME-ETI françaises.



DESCRIPTION

Avec la subvention dédiée à cette mesure, Business France gèrera chaque année l'invitation en France (à Paris et en Régions) de 700 décideurs étrangers sur 30 à 35 événements à dimension internationale comme des salons, conférences ou encore des événements créés *ad hoc* par la Team France Export. Ces rencontres se feront dans le cadre de programmes de rendez-vous organisés (intitulés « L'Export commence en France ») de façon à amener les opportunités d'affaires internationales directement aux entreprises françaises.



MODE OPÉRATOIRE

- Ces invitations de donneurs d'ordres se dérouleront à l'occasion d'événements internationaux sélectionnés, sur des secteurs prioritaires pour la France et pour lesquels une offre pertinente existe. Des programmes de rendez-vous d'affaires Export seront planifiés en amont et organisés pendant chacun de ces événements pour les entreprises françaises le souhaitant et ayant une solution/un produit répondant aux besoins des donneurs d'ordres.
- Pour chacun des événements sélectionnés, les équipes de Business France identifient, sélectionnent puis y invitent les donneurs d'ordres des pays ciblés en précisant leurs besoins.
- Les entreprises françaises sont alors informées par la Team France Export de la tenue de chacune de ces opérations « L'Export commence en France » et peuvent s'y inscrire via une plateforme digitale pour présenter leur offre de produits.

- Des programmes de rencontres d'affaires sont alors organisés lors des événements servant de support à ces opérations.



CONDITIONS

Toute entreprise française ayant un produit ou une solution correspondant aux besoins des donneurs d'ordres étrangers invités sur les différents événements supports de ces actions.



DATE DE MISE EN ŒUVRE

1^{er} janvier 2023.



ÉLÉMENTS DE BILAN

Au total sur 2023, 33 événements Export auront fait l'objet d'une dynamisation avec des acheteurs internationaux et Business France aura mobilisé 650 acheteurs internationaux au bénéfice de 1 800 PME françaises. La mesure est très clairement un succès tant au niveau des organisateurs d'événements qui la plébiscitent qu'au niveau des résultats en termes de BtoB qui dépassent les prévisions.



PERSPECTIVES 2024

La programmation comporte 31 opérations décidées, 5 autres étant a *minima* à programmer