

# Webinar

Repartez à la conquête de  
l'international grâce au  
Plan de relance Export

08 octobre 2020



Bénéficiez des  
aides publiques  
de soutien à l'export  
*Plan de relance*



syntec numérique



**Christophe Depeux**

Administrateur en charge  
de l'international  
Syntec Numérique



**Eléonore Hurault de Ligny**

French International Internship  
Program (V.I.E)  
Business France

Programme

13h30-14h30



**Clément Lepert**

International  
Project Manager  
Digital & Software  
Business France



**Eric Morand**

Director of Tech & Services  
industries Division /  
Startups / International  
Business France



**Pedro Novo**

Directeur Exécutif en  
charge de l'Export  
Bpifrance

1. Aides dédiées à l'export issues du **Plan de relance**
2. Dispositif « **Chèque Relance Export** »
3. Focus sur le **V.I.E**
4. Focus sur l'**assurance prospection**
5. Programmation des **grands salons tech sur l'export**
6. **Questions & réponses**

Webinar Plan de relance Export



**bpi**france

# Christophe Depeux



Administrateur chargé de l'international  
**Syntec Numérique**

Co-fondateur et directeur général  
**ip-label**

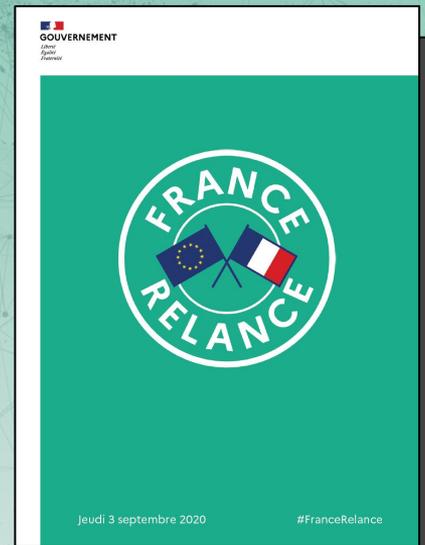
in [/christophedepeux](#)

# Syntec Numérique s'allie avec Business France et Team France Export pour contribuer au Plan de relance par l'export



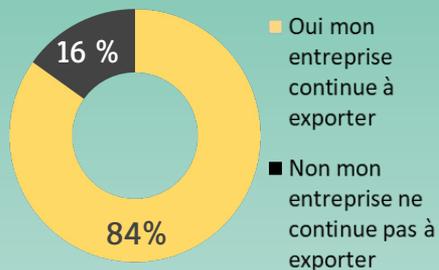
Une **enquête** menée auprès  
des adhérents

Une **contribution** écrite de 8  
recommandations



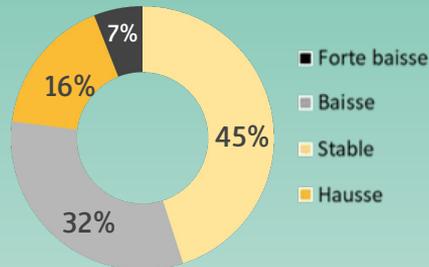
# L'international, un levier de relance pour les entreprises françaises du numérique

## L'EXPORT CONTINUE !



POUR **89 %** DES ENTREPRISES, LE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL EST UNE OPPORTUNITÉ DE REBOND

L'EXPORT DES ENTREPRISES EST STABLE OU EN HAUSSE POUR **+60 %** DES RÉPONDANTS



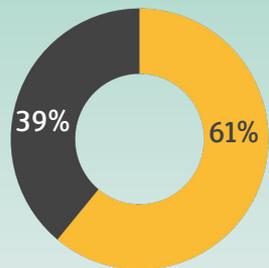
ZONES D'IMPLANTATION :

AMÉRIQUE DU NORD, BELGIQUE, SUISSE, ESPAGNE, ROYAUME-UNI, AFRIQUE DU NORD



ZONES DE DÉVELOPPEMENT :

ALLEMAGNE, ESPAGNE, AMÉRIQUE DU NORD



**61 %** DES RÉPONDANTS ONT DES PROJETS DE RECRUTEMENT POUR SOUTENIR LA REPRISE DE LEURS ACTIVITÉS EXPORT APRÈS LA CRISE LIÉE AU COVID-19  
PROFIL RECHERCHÉ : RH LOCALES (**64 %**) ET V.I.E (**62 %**)

## PRINCIPAUX BESOINS

**Pour structurer leurs projets :**

- Formalisation de la stratégie et identification d'un couple secteur/pays prioritaires et validation du marché ciblé en amont du développement

**Pour réussir leur développement et leur croissance externe :**

- Recherche, évaluation et sélection de partenaires

**Pour construire leur meilleure approche RH :**

- Recruter un V.I.E, être conseiller en matière juridique RH et se former

**Pour faire du business :**

- Création et entretien du réseau local

**Pour financer leurs projets :**

- L'autofinancement et l'assurance prospection



# Notre Programme International

## SYNTHÈSE DES DISPOSITIFS INCONTOURNABLES

Pour vous guider parmi les nombreux offreurs de solutions, publics et privés, de l'accompagnement à l'international

[En savoir plus](#)

## WEBINARS

Pour vous accompagner dans votre développement à l'international : une nouvelle zone géographique traitée chaque mois  
Des webinars organisés avec Business France

En savoir plus : [mfedida@syntec-numerique.fr](mailto:mfedida@syntec-numerique.fr)



## ACTIONS & ÉVÉNEMENTS

Pour valoriser et partager les meilleures pratiques de nos entreprises référentes dans leur secteur, notamment sur l'international

[En savoir plus](#)



## OUTIL DE VEILLE CIBLÉE

Pour vous informer des appels à projets, des événements, des délégations, des voyages d'étude....

En savoir plus :

[mfedida@syntec-numerique.fr](mailto:mfedida@syntec-numerique.fr)

# Repartir à la conquête de l'international : pourquoi, comment ?





# SITUATION & ENJEUX POUR NOS ENTREPRISES

## 1. La crise interrompt la dynamique en cours de notre commerce extérieur.

- L'impact sur le commerce mondial sera considérable en 2020 : l'OMC prévoit une baisse comprise entre 13 et 32 %, sur la base de scénarios optimiste et pessimiste.
- Alors que dans un contexte morose en 2019 (- 0,1 % pour le commerce mondial) nos exportations de biens avaient progressé de 3 %, la France recense dès le premier trimestre une baisse de 6,5 % de ses exportations
- Plus de 30 % des entreprises ont mis l'international en « stand-by »

## 2. La crise bouleverse les repères des ETI et PME françaises.

- Le P.I.B. mondial diminuerait de 3 % en 2020 et celui de la France, comme de l'Union européenne, de 7 à 8 %
- La baisse du chiffre d'affaires des ETI a atteint 50 % en avril, et 31 % en mai. Elle devrait frôler les 20 % pour l'ensemble de l'exercice.
- Demande mondiale en baisse.

## 3. Pour ne pas décrocher, la France doit faire du soutien aux exportateurs une priorité de la sortie de crise.

- Parce que les exportations demeurent un moteur de l'économie française et une importante source d'emplois
- Parce que les nations championnes de l'export repartent vite et fort
- La France doit capitaliser sur ses acquis pour l'internationalisation de son économie et de ses entreprises.

# UN PLAN DE RELANCE DES EXPORTATIONS AMBITIEUX



**Pilier 1 :  
L'INTELLIGENCE**  
Savoir où aller,  
comment,  
et pour quelles  
opportunités.



**Pilier 2 :  
LA PROJECTION**  
Connecter directe-  
ment aux opportu-  
nités d'affaires.



**Pilier 3 :  
LA JEUNESSE  
DE FRANCE**  
Mobiliser  
nos talents pour  
le développement  
international  
des PME/ETI.



**Pilier 4 :  
L'IMAGE.**  
Déployer une  
communication  
de conquête autour  
de la marque France  
et de ses marques  
sectorielles



**Pilier 5 :  
LE FINANCEMENT  
ET LA COUVERTURE  
DU RISQUE.**  
Faciliter et maintenir  
la réalisation des  
projets à l'export

# 1. SAVOIR OÙ ALLER : L'INFORMATION MARCHÉS, UN PHARE DANS LA TEMPÊTE

S'informer avec le « Relance Export Tour » et remobiliser nos PME-ETI (events en hybride ou digital) autour des nouvelles opportunités de marchés



Un espace d'information dédié sur le site [www.teamfrance-export.fr](http://www.teamfrance-export.fr) , des « Info live sectoriels » pour avoir de l'information sectorielle opérationnelle sur les marchés, ce en fonction de son profil.  
Un cycle de [webinaires sectoriels/géographiques](#)



## 2. PROJETER/ FACILITER LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS

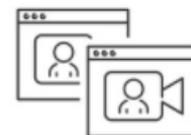
- Pour les PME, ETI, Startups, se préparer et prospecter à l'international avec le soutien financier du « Chèque Relance Export », y compris de façon digitalisée;
- Se faire accompagner avec les moyens renforcés de l'assurance prospection et avec la création de l'assurance prospection « accompagnement » (Bpifrance)
- Participer et être accompagné sur des salons et mission d'affaires ou d'accélération, via également une nouvelle gamme de services numériques



Prospection Export sur les salons en France



Présence French Tech sur des events salons Tech digitaux



Business Meetings virtuels / Tech Tour digitalisés



# FOCUS SUR LE CHEQUE RELANCE EXPORT

**Une procédure simple pour nos PME-ETI**

**Pour abaisser leurs coûts de développement export**

**Qui intègre les différents acteurs de l'export : l'entreprise choisit !**



## Votre contact référent



### **Clément LEPERT**

Référent logiciel & Coordinateur département Tech  
BUSINESS FRANCE

Tél. : +33 (0)1 40 73 30 77

Mail : [clement.lepert@businessfrance.fr](mailto:clement.lepert@businessfrance.fr)

# UNE AIDE PUBLIQUE NATIONALE POUR LES PME ET ETI FRANCAISES



## ➤ Des chèques pour réduire leur coût de développement export

50% des dépenses éligibles (hors taxes) réglées par l'entreprise à l'opérateur agréé, avec un plafond en fonction de la catégorie de Chèque et un plancher de valeur de la prestation : 500 € HT.

### ▶ CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION INDIVIDUELLE »

- 2 000€ maximum.

### ▶ CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION COLLECTIVE »

- Pavillons France : 2 500€ maximum.
- BtoB : 1 500€ maximum.



Lancé au 1<sup>er</sup> octobre : chèque versé à l'entreprise (et non au prestataire) : pas de déduction de la facture. **Démarche à effectuer par la PME-ETI**

### ▶ CHEQUE RELANCE « V.I.E »

- 5 000€ maximum.



Lancement au 1<sup>er</sup> Janvier : déduction directement de la facture.

▶ **Une entreprise (selon n°SIREN)** peut recevoir un maximum de **6 Chèques Relance Export** (2 en « individuel », 2 en « collectif » et 2 « V.I.E »).

▶ **REGIME D'EXEMPTION : REGIME DE MINIMIS.**



# PRESTATIONS ÉLIGIBLES

## CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATIONS INDIVIDUELLES »

### ▶ SERVICES DE PREPARATION A L'EXPORT

- Audit et diagnostic export
- Structuration de la stratégie export
- Priorisation des marchés et étude

### ▶ SERVICES DE PROSPECTION A L'EXPORT VERS UN (DES) MARCHE(S) CIBLE(S) - INDIVIDUEL

- Prestation de prospection individuelle
- Prestation de communication

## CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION COLLECTIVE\* » (à recrutement national)

### ▶ SERVICES DE PROSPECTION A L'EXPORT VERS UN (DES) MARCHE(S) CIBLE(S) – COLLECTIF

- Prestation collective\* de prospection – RDV professionnels
- Participation à un Pavillon France sur salon à l'étranger

L'opération collective doit être inscrite au Programme France Export ; liste au lien : <https://www.teamfrance-export.fr/programme-france-export>

**Prestations à distance « digitalisées »** des services de prospection à l'international présentés ci-avant sont **éligibles**.



# PRESTATIONS NON ÉLIGIBLES

## Ne sont pas éligibles les prestations suivantes :

- Recherche de fournisseurs (sourcing)
- Implantation à l'étranger
- Frais de participation à des clubs ou formation
- Produits éditoriaux ou ateliers d'information sauf dans le cas de packages
- Traduction
- Frais de déplacement, logistique et hébergement

## Quelques précisions importantes

- L'entreprise peut demander un chèque même si la prestation est déjà engagée dès lors que la demande est faite **avant la fin de la réalisation de la prestation (service fait)**.
- Elle ne peut pas bénéficier de 2 chèques sur des services de **prospection individuelle** sur un **même pays cible**.



# Des opérateurs et opérations sélectionnés pour offrir rapidement des solutions aux PME/ETI selon leurs choix

— — ► **La prestation doit être portée par un opérateur « agréé » :**

- **Pour le collectif :**
  - Opérations (pavillons et BtoB) inscrites/ labellisées au titre du **Programme France Export**.
- **Pour l'individuel :**
  - Opérateurs membres fondateurs de la TFE : Business France et CSP, CCI en France, Bpifrance et Agences régionales pour les régions concernées
  - Opérateurs agréés via une procédure d'agrément en France et à l'étranger (fin sept à fin nov) :
    - Facture émise en € et en français.
    - Livrable en français
    - Références clients
    - Ancienneté (3 ans)

— — ► **Tous les pays (sauf embargo) sont concernés par le Chèque Relance Export.**

Principe de neutralité et d'équité de traitement entre les membres de la TFE (Business France, BPI, CCI, CSP) et les opérateurs agréés

# UNE PROCÉDURE EN 2 PHASES

## Phase 1

Objectif : Lancement au 1<sup>er</sup> Octobre.

Durée : 15 mois ( → 31/12/2021) avec un plafond de l'enveloppe financière dédiée au Chèque Relance Export.



### — — ► Demande de chèque : phase éligibilité

- Récupérer le **formulaire de demande** de chèque via la plateforme [teamfrance-export.fr](https://teamfrance-export.fr).
- **Remplir et renvoyer le formulaire** avec les pièces justificatives demandées avant la date de réalisation de la prestation par l'opérateur.
- Règle du « *1<sup>er</sup> arrivé, 1<sup>er</sup> servi* »
- Business France apporte une réponse à l'entreprise par e-mail sous 5 jours ouvrés.

### — — ► Liste pièces à fournir :

- Formulaire d'éligibilité complété et signé.
- Kbis de l'entreprise (moins de 3 mois).
- Attestation de régularité fiscale et sociale : disponible sur les sites des impôts.
- Déclaration *de minimis* : [20150209\\_annexe2\\_IT2014246\\_attestation\\_minimis\\_entreprise.pdf](#)
- Devis/Bon d'engagement de l'opérateur de la prestation/événement pas nécessairement signé



N° DE DOSSIER : \_\_\_\_\_

(A REMPLIR EN FRAIS BUSINESS FRANCE)

**CHÈQUE RELANCE EXPORT  
FORMULAIRE D'ÉLIGIBILITÉ**(à renvoyer à Business France pour validation : [chequerelanceexport@businessfrance.fr](mailto:chequerelanceexport@businessfrance.fr))

RAISON SOCIALE : _____	N° DE SIRET : _____
ADRESSE - VOIE N° : _____	VILLE : _____ CP : _____ RÉGION : _____
REPRÉSENTÉ PAR, NOM : _____	PRENOM : _____
FNCTION : _____	
TÉL. : _____	E-MAIL : _____
SECTEUR D'ACTIVITÉ : _____	CODE NAF : _____

Vous n'êtes pas client d'un membre fondateur Team France Export (Business France, CCI en France, Ipfifrance, Régions de France). Si vous souhaitez vous opposer à l'utilisation de vos données pour bénéficier d'accompagnements complémentaires à l'international, cochez cette case.

**SOLLICITE UNE AIDE PUBLIQUE NATIONALE « CHÈQUE RELANCE EXPORT »  
DANS LE CADRE DU PLAN DE RELANCE EXPORT 2020-2021**

LA DEMANDE CONCERNE (ne cocher qu'une seule case) :

- Prestation individuelle (ou séquence) 2 chèques max/entreprise (SIREN) par catégorie jusqu'au 31/12/2021
- Prestation collective

POUR LA PRESTATION D'APPLI À L'EXPORT (description) :

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**IMPORTANT** : les prestations liées à du sourcing ou liées à un dossier d'implantation à l'étranger sont exclues.

ENTRANT DANS UNE CATÉGORIE DE SOLUTIONS SUIVANTES (cocher obligatoirement -au moins- une case)

**CHÈQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION INDIVIDUELLE »**

- SERVICES DE PRÉPARATION À L'EXPORT
- Audit et diagnostic export
  - Structuration de la stratégie export
  - Priorisation des marchés et étude
- SERVICES DE PROSPECTION À L'EXPORT VERS UN (DES) MARCHÉ(S) CIBLE(S) - INDIVIDUEL
- Prestation de prospection individuelle (hors frais de déplacement, logistique et hébergement)
  - Prestation de communication (hors traduction)

**CHÈQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION COLLECTIVE » (À RECRUTEMENT NATIONAL)**

- SERVICES DE PROSPECTION À L'EXPORT VERS UN (DES) MARCHÉ(S) CIBLE(S) - COLLECTIF
- Prestation collective\* de prospection - RDV professionnels (hors frais de déplacement, logistique et hébergement)
  - Participation à un Pavillon France\* sur un salon à l'étranger

\*l'opération collective doit être inscrite au Programme France Export ; liste au lien : [www.teamfrance-export.fr/programme-france-export](http://www.teamfrance-export.fr/programme-france-export)

Nb. Les prestations à distance « digitalisées » des services de prospection à l'international présentés ci-avant sont éligibles.

Ne sont pas éligibles : les prestations visant à rechercher des fournisseurs (sourcing) ; les prestations liées à un dossier d'implantation à l'étranger

PAYS VISÉ(S) - à mentionner **obligatoirement** pour un service de prospection : \_\_\_\_\_**PRESTATION QUI SERA DÉLIVRÉE PAR (nom opérateur(s)\*)**

Seule une demande de Chèque individuel portant sur une séquence. OPERATEUR 1 : \_\_\_\_\_

« Préparation » puis « Prospection » peut concerner 2 opérateurs distincts. OPERATEUR 2 : \_\_\_\_\_

Dans tous les autres cas, un seul opérateur à renseigner. (facultatif)

\*liste des opérateurs agréés au lien [www.teamfrance-export.fr](http://www.teamfrance-export.fr) rubrique Trouver des aides et financements / Financements publics

PRIX H.T. TOTAL (sur des prestations éligibles) : \_\_\_\_\_ € HT &gt;= 500 €

(le prix HT total doit être supérieur à 500 €)

DATE PRÉVISIONNELLE DE RÉALISATION DE LA PRESTATION (impérativement avant le 31/12/2021) : \_\_\_\_\_

(Indiquer le dernier jour si la prestation - ou séquence de prestations - se tient sur plusieurs jours)

EN CAS DE PRESTATION COLLECTIVE, NOM DE L'OPÉRATION/DU SALON : \_\_\_\_\_

En signant le présent document, j'atteste et m'engage à \*\*\* :

- ✓ la véracité des informations renseignées ;
- ✓ remplir les conditions cumulatives suivantes :
  - l'entreprise que je représente répond à la définition d'une PME ou ETI (au sens de l'article 51 de la loi n°2008-776 du 4 août 2008 et décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, au lien [www.economie.gouv.fr/cadef/definition-petites-et-moyennes-entreprises](http://www.economie.gouv.fr/cadef/definition-petites-et-moyennes-entreprises)) ;
  - l'entreprise que je représente ne fait pas l'objet d'une procédure collective ;
  - l'entreprise que je représente n'exerce pas uniquement une activité de négociation - sauf s'il s'agit de produits agroalimentaires ;
  - ma demande de Chèque Relance Export ne concerne pas des activités liées à du sourcing ou à un dossier d'implantation à l'étranger.
- ✓ ne pas cumuler, pour l'entreprise que je représente (selon son n° SIREN), plus de deux (2) Chèques Relance Export par catégorie de prestations, « individuelle » ou « collective » (cf. point 6. ci-avant) ;
- ✓ ne pas demander un Chèque Relance Export « services de prospection individuelle » visant un pays sur lequel j'ai déjà sollicité une autre demande de Chèque Relance Export portant sur des services de prospection individuelle ;
- ✓ ne pas demander de modification de la facture de l'opérateur après la demande de versement du Chèque Relance Export ;
- ✓ ce que le plafond de 200 K€ sur 3 exercices fiscaux du régime d'exemption dit DE MINIMIS n'est pas atteint par mon entreprise ;
- ✓ prévenir Business France si j'ai déjà sollicité pour cette prestation, une aide régionale ; si oui, Région : \_\_\_\_\_  
Montant HT de l'aide accordée : \_\_\_\_\_

\*\*\* Business France se réserve le droit de procéder à des vérifications approfondies. En cas de fausse déclaration, l'entreprise bénéficiaire s'expose à des sanctions, dont la restitution de l'aide versée.

En cas d'éligibilité validée par Business France pour ma demande de versement du Chèque Relance Export, je m'engage :

- à retourner à Business France, au plus tard 45 jours après la date de réalisation de la prestation et avant le 15/02/2022, le dossier composé des pièces suivantes :
  - le numéro de dossier qui vous aura été communiqué ;
  - la (les) facture(s) émise(s) en € et en français, acquittée(s) ;
  - l'attestation (ou les attestations si 2 opérateurs) de prestation réalisée « service fait » datée et signée de l'opérateur ;
  - le RIB de mon entreprise ;
- prévenir Business France ([chequerelanceexport@businessfrance.fr](mailto:chequerelanceexport@businessfrance.fr)) si cette prestation s'avérait parallèlement éligible à une aide publique (régionale ou autre), en précisant son montant (l'aide publique ne doit pas dépasser le prix de la prestation)
- informer immédiatement Business France ([chequerelanceexport@businessfrance.fr](mailto:chequerelanceexport@businessfrance.fr)) si la prestation visée n'était pas réalisée. A défaut, l'entreprise s'expose à se voir refuser toute autre demande de Chèque Relance Export.

Je suis informé(e) du fait :

- ✓ qu'en sollicitant le Chèque Relance Export, les informations renseignées dans le présent formulaire pourront être utilisées pour la conduite et l'évaluation de la procédure par les acteurs publics gestionnaires de celle-ci, en particulier Business France et ses ministères de tutelle ainsi que par les membres de la Team France Export.
- ✓ que Business France valide les demandes d'aides en fonction de la règle « premier arrivé, premier servi » (à date de réception de ce formulaire par Business France), jusqu'à épuisement des crédits publics disponibles consacrés au Chèque Relance Export.
- ✓ que l'opérateur que j'ai retenu se porte garant de l'exécution de la prestation et qu'il assumera seul les conséquences d'un défaut d'exécution ou d'une mauvaise exécution du service auquel aura fait appel mon entreprise.
- ✓ que l'aide versée par l'Etat dans ce cadre est nette de taxe et que mon entreprise demeure seule responsable du traitement comptable réservé à l'aide reçue et de l'éventuel impact fiscal de celui-ci.

SIGNATURE DU REPRESENTANT  
DE L'ENTREPRISE

SIGNATURE

DATE

Envoyer à [chequerelanceexport@businessfrance.fr](mailto:chequerelanceexport@businessfrance.fr)

(Cette adresse gère uniquement les demandes relatives aux dossiers d'éligibilité et versements d'aides du Chèque Relance Export)

**JOINDRE À CE FORMULAIRE POUR LA DEMANDE D'ÉLIGIBILITÉ :**

- ✓ le(s) devis/bon d'engagement (ou équivalent) du ou des opérateur(s), émis en euros et en français ;
- ✓ un extrait de Kbis datant de moins de 3 mois ;
- ✓ la déclaration de minimis ;
- ✓ une attestation de régularité fiscale et sociale vis-à-vis de l'administration française.

Nb. Certaines régions françaises peuvent également apporter une aide à cette prestation dans le cadre de leur politique de soutien à l'export ; renseignez-vous sur les conditions d'éligibilité et de cumul des aides sur le site [www.teamfrance-export.fr](http://www.teamfrance-export.fr) de votre région



## UNE PROCÉDURE EN 2 PHASES

# Phase 2

### — — ► Demande de chèque : phase versement

- Délai maximum de 45 jours après la prestation (au-delà il ne sera plus recevable)
- Subvention versée par virement sous 30 jours maximum.

### — — ► Liste pièces à fournir :

- **Attestation service** fait de l'opérateur à demander au pilote/producteur de la prestation ou de l'événement.
- **Facture acquittée.**
  - ✓ BF : auprès de [chequerelancecompta@businessfrance.fr](mailto:chequerelancecompta@businessfrance.fr)
  - ✓ Autres opérateurs : directement auprès de son contact
- **RIB** de l'entreprise.

# « CHEQUE RELANCE EXPORT »



## EXPORT

### **Presta. individuelle**

*(répondant aux critères d'éligibilité)*

Opérateur TFE ou Agréé

### **Presta. collective**

*(répondant aux critères d'éligibilité)*

Evènement au PFE

**Démarche à effectuer par la PME-ETI via :**

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

**Versement de l'aide à la PME-ETI**

**Après la prestation**

Pour toute question sur le cheque relance export :

[chequerelanceexport@businessfrance.fr](mailto:chequerelanceexport@businessfrance.fr)

Ou sur votre compte Teamfrance-export :

<https://www.teamfrance-export.fr/mon-compte/mise-en-relation>

# Des AIDES REGIONALES en complément

Certaines régions proposeront des aides cumulables aux chèques relance export sur une même opération individuelle ou collective.

Intérêts pour les entreprises :

- être présent sur une **même opération à moindre coût**
- répartir les aides régionales / nationales sur **plus d'opérations individuelles / collectives**

Plus d'information auprès de vos conseillers Team France Export en région via votre compte en ligne sur :  
<https://www.teamfrance-export.fr/mon-compte/mise-en-relation>

Principes d'articulation  
des Aides Régionales  
avec le Chèque Relance Export





# Le V.I.E solution RH de relance à l'international



## Votre contact à la Direction V.I.E



### **Eléonore Hurault de Ligny**

Responsable Partenariats V.I.E

Direction V.I.E

Tél. : +33 (0)1 40 73 32 91

Mail : [eleonore.huraultdeligny@businessfrance.fr](mailto:eleonore.huraultdeligny@businessfrance.fr)

# Un nouveau paradigme pour aller à l'international !

**Constat :** Il faudra faire de l'export différemment !

**Priorités** pour les entreprises qui maintiennent leur activité export\*:

Information  
commerciale  
dématérialisée

Proximité avec  
leurs clients

Relais  
commerciaux

Rebondir  
rapidement !

**AGILITE = DIGITAL + TALENTS**



**Le V.I.E apparait** comme étant un **outil essentiel à la reprise**

et fait partie intégrante du **Plan de Relance Export annoncé le 7 septembre.**

\* 69% selon le dernier baromètre export (Team France Export).

# Les 5 piliers du Plan de Relance Export

## Focus sur le pilier 3 (V.I.E)



**Pilier 1 :**  
**L'INTELLIGENCE**  
Savoir où aller,  
comment,  
et pour quelles  
opportunités.



**Pilier 2 :**  
**LA PROJECTION**  
Connecter directe-  
ment aux opportu-  
nités d'affaires.



**Pilier 3 :**  
**LA JEUNESSE  
DE FRANCE**  
**Mobiliser  
nos talents pour  
le développement  
international  
des PME/ETI.**



**Pilier 4 :**  
**L'IMAGE.**  
Déployer une  
communication  
de conquête autour  
de la marque France  
et de ses marques  
sectorielles



**Pilier 5 :**  
**LE FINANCEMENT  
ET LA COUVERTURE  
DU RISQUE.**  
Faciliter et maintenir  
la réalisation des  
projets à l'export

### L'AMBITION

- 3 000 nouvelles missions V.I.E soutenues par l'État par un «**Chèque Relance V.I.E**» et par les collectivités.
- 30 V.I.E filières dédiés aux secteurs prioritaires sur leurs marchés stratégiques.
- V.I.E «clés en main» (préparation, hébergement, coaching) grâce à la mobilisation des partenaires de la Team France Export élargie.



Twitter Kingjs  
Franck Riester @francrierster · 11 sept.  
Compte gouvernemental, France  
Notre économie vit de son ouverture. #FranceRelance, c'est 250 Md et 5 milliards pour l'export !  
1 Mieux informer les entreprises  
2 Faciliter les activités de prospection  
3 Guider la jeunesse avec les V.I.E  
4 Renforcer les financements export  
5 Faire connaître nos savoir-faire



# Les avantages du V.I.E, renforcés dans ce contexte de crise



## Flexibilité

- Télétravail et nomadisme
- Démarrage de mission V.I.E en France.\*
- Optimisation des 24 mois possibles sous statut V.I.E.\*\*
- Couverture optimisée de plusieurs marchés (V.I.E régional)
- V.I.E mutualisé



## Coûts maîtrisés

- Mesures fiscales dédiées
- Aides financières nationales (Assurance prospection) et régionales renforcées



**Chèque de relance V.I.E (3000 x 5K€)** pour l'internationalisation des TPE, PME et ETI, et les projets V.I.E dits « formations courtes » et « QPV ».



## Qualité

- Un vivier de candidats à potentiel pour la relance (civiweb.com / plans d'action dédiés...)
- Un programme encore plus plébiscité par les jeunes talents, vecteur de **marque employeur**.



## Simplicité

- Dématérialisation
- Journées d'intégration V.I.E dématérialisées



## Sécurité

- Cellule de crise et CDCS
- Une protection sociale et assistance évolutive



**Offre packagée** d'hébergement et de coaching des V.I.E



**Pack « Sécurité des V.I.E »**

\* Impossibilité, à date, pour des missions V.I.E dans les pays d'affectation suivants : Arabie Saoudite, Australie, Etats-Unis, Malaisie et Maroc. Analyses au cas par cas pour la Chine et Singapour

\*\* Les durées de séjour sont capées à moins de 24 mois dans quelques pays (Ex. 18 mois maximum aux Etats-Unis, à l'Île Maurice et en Suisse).

# Cartographie des aides régionales au programme V.I.E (à jour de mai 2020)

Auvergne Rhône Alpes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 50% des indemnités versées au V.I.E et des frais de protection sociale et de gestion pour le 1er V.I.E sur la période initiale du contrat</li> <li>• 25% en cas de prolongement du contrat Détails <a href="#">ici</a></li> </ul>	Normandie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositif Impulsion Export : <b>50 % des indemnités versées pour le 1er V.I.E</b> sur la première année du contrat (40% de l'indemnité au démarrage, le solde en fin de mission) <b>25 % des indemnités versées aux V.I.E</b> suivants ou en cas de prolongement du contrat</li> <li>• Dispositif Ticket Modérateur : <b>50% du coût HT des prestations de recrutement</b> du candidat et du coaching sectoriel proposés par Business France</li> </ul>
Bourgogne Franche Comté	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositif Croissance : <b>50% des indemnités versées au V.I.E</b> sur la durée du contrat (maximum 2 V.I.E par PME)</li> </ul>	Nouvelle Aquitaine	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositif Talent'Export : <b>50 % des indemnités versées au V.I.E</b> de 12 à 24 mois (plafonné à 20.000 €) Dispositif du Comité Interprofessionnel Vins Bordeaux (CIVB): <b>50% des indemnités versées au V.I.E</b></li> </ul>
Bretagne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pass Export V.I.E : <b>30% des indemnités versées au V.I.E</b> pendant 18 mois (50% de l'aide versée au démarrage, le solde en fin de mission)</li> </ul>	Occitanie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositifs PASS EXPORT et CONTRAT EXPORT : <b>50 % maximum des indemnités versées au V.I.E</b> et des frais de protection sociale et de gestion</li> </ul>
Centre Val de Loire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositif CAP EXPORT. Bonus RH pour tout recrutement d'un V.I.E : subvention de 20 000 € maximum/recrutement (dans la limite de 2 recrutements durant le programme), sur la base de 50 % des indemnités versées au V.I.E et des frais de protection sociale et de gestion sur 2 ans</li> </ul>	Outre-Mer**	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financements du ministère des Outre-mer : <b>50% des indemnités versées au V.I.E</b> et des frais de protection sociale et de gestion</li> <li>• <b>50% du coût HT des prestations de recrutement</b> du candidat proposées par Business France</li> </ul>
Grand Est	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BE EST EXPORT : Diagnostic export et accompagnement ciblage marchés ouvrant droit à une subvention de 50% des premières dépenses de mise en œuvre du plan d'action export post-diagnostic, plafonnée à 20 000€ par entreprise. Le recours à un premier V.I.E dans la zone ciblée (dans la limite des 12 premiers mois) est éligible à ce dispositif régional</li> </ul>	Région Sud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subventions du Conseil Régional via l'IMED               <ul style="list-style-type: none"> <li>- V.I.E à temps plein : <b>forfait de 10 000€</b> (ou 15 000€ pour les primo-exportateurs et pays prioritaires définis par la Région)</li> <li>- V.I.E à temps partagé : <b>20% des coûts de la mission</b> (indemnités versées au V.I.E, frais de protection sociale et de gestion, billet et transport des bagages aller-retour et autres frais annexes à préciser auprès de l'IMED)</li> </ul> </li> </ul>
Hauts de France	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A hauteur de <b>6.000 €</b> par projet lorsque l'indemnité V.I.E est inférieure à 2.500 € par mois</li> <li>• A hauteur de <b>9.000 €</b> par projet lorsqu'elle est supérieure à 2.500 € par mois</li> <li>• Pour le 2ème et le 3ème V.I.E aidé, application d'un rabais de <b>50%</b></li> <li>• Aides versées pour des missions de développement commercial uniquement et de 12 mois minimum</li> <li>• <b>50% du coût</b> des prestations de recrutement du candidat et du coaching commercial du V.I.E, proposés par Business France</li> </ul>	Corse	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ADEC - <b>80% des indemnités versées au V.I.E</b> et des frais de protection sociale et de gestion la première année la première année, puis <b>50%</b> la seconde</li> </ul>
Ile de France	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositifs PM'UP et TP'UP : <b>50 % des indemnités versées au V.I.E</b></li> </ul>	Pays de la Loire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>100% des indemnités versées au V.I.E commercial</b> (V.I.E technique exclu) pendant 12 mois</li> <li>• <b>100% du coût des prestations de recrutement</b> du candidat proposées par Business France (plafond de 1500 €)</li> <li>• <b>100% du coût de la prestation de coaching sectoriel</b> du V.I.E proposée par Business France (plafond de 1500 €)</li> </ul>

NB : Le GEM finance pour ses adhérents, les professionnels de l'ameublement et de la seconde transformation du bois : 50% des indemnités versées au V.I.E et des frais de protection sociale et de gestion pour la durée de la mission. Contact : Sylvain BIARD - sylvain.biard@businessfrance.fr – 01.40.73.35.76

\*sous réserve des conditions d'éligibilité propre à chaque région  
\*\*Outre-Mer, hors Territoires du Pacifique et Saint-Barthélemy

# PLAN DE RELANCE EXPORT BPIFRANCE

**Syntec numérique – 8 octobre 2020**

# Plan de relance export

Le Plan de Relance Export comprend plusieurs mesures et Bpifrance apporte notamment la brique financement/sécurisation de ce plan à savoir les mesures liées à l'assurance prospection (en gras ci-après) que nous développerons:

- **Renforcement des moyens de l'assurance-prospection, qui devra permettre de financer davantage de projets pour accompagner la transition écologique . Objectif de 1500 assurances-prospection/an.**
- **Mise en place d'une offre d'assurance-prospection-accompagnement dédiée aux plus petits projets : jusqu'à 30 K€ pour les primo exportateurs et TPE dans les TFE en proximité.(objectif 1000/an avec un budget moyen de 20-30K€)**
- **AP renforcée avec 1 Md€ de budget pris en charge sur les 3 prochaines années.**
- Soutien financier aux PME-ETI achetant des prestations de projections à l'export via un « chèque export», lequel permettra de prendre en charge jusqu'à 50% des frais de participation à un salon international ou à l'achat d'une prestation de projection collective ou individuelle (dans la limite d'un plafond et de 15 000 prestations subventionnées) : 1500 à 2500 € de prise en charge de prestation sur l'accompagnement (mission individuelle et collective) d'un membre de la TFE.. Objectif de 15 000 PME-ETI bénéficiant d'un chèque export.
- Mise en place d'un chèque VIE, avec prise en charge (pour un total de 3000 missions subventionnées) par l'Etat de 5000 € pour l'envoi en mission d'un VIE par une PME-ETI.
- Doublement de l'enveloppe FASEP (50M€)

# Principe du dispositif Assurance Prospection Accompagnement

## Objectif:

- Accompagner les PME (définition EU) afin de structurer leurs premières démarches à l'international (identifier les pays et marchés, cibler les événements commerciaux et monter les premiers rendez-vous) ou pour ouvrir de nouveaux marchés
- APA associe obligatoirement un accompagnement externe (via un organisme agréée par Bpifrance) intervenant dans la limite de 10k€
- Base assiette d'intervention entre 10k€ et 40k€ sur base dépenses éligibles définies

## Origination des projets:

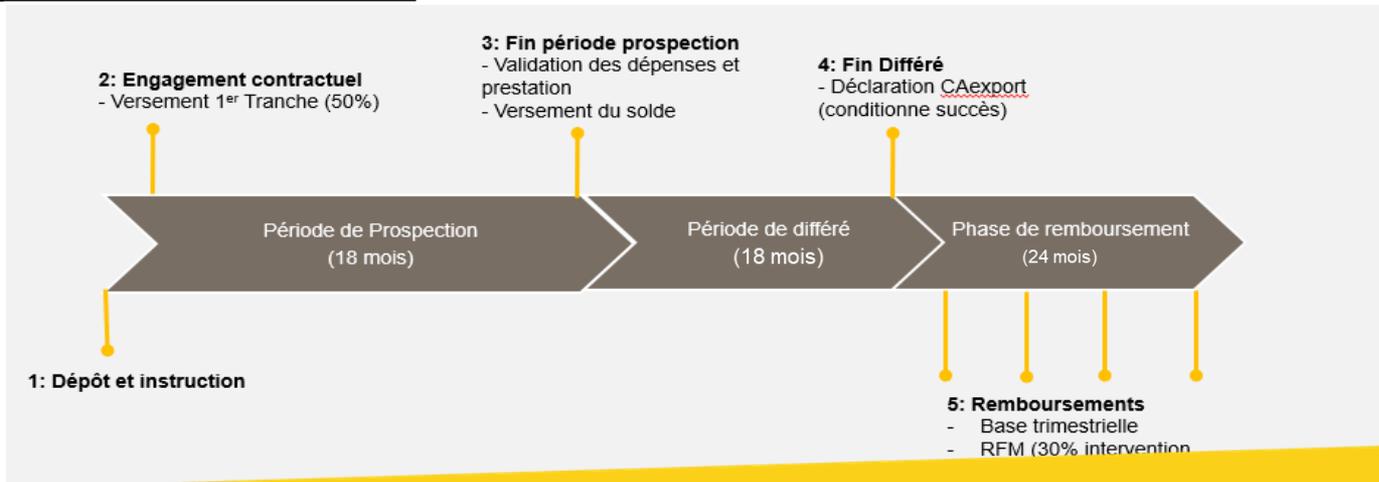
- Team France Export
- Conseils spécialisés dans l'export
- Bpifrance

# Principe du dispositif APA

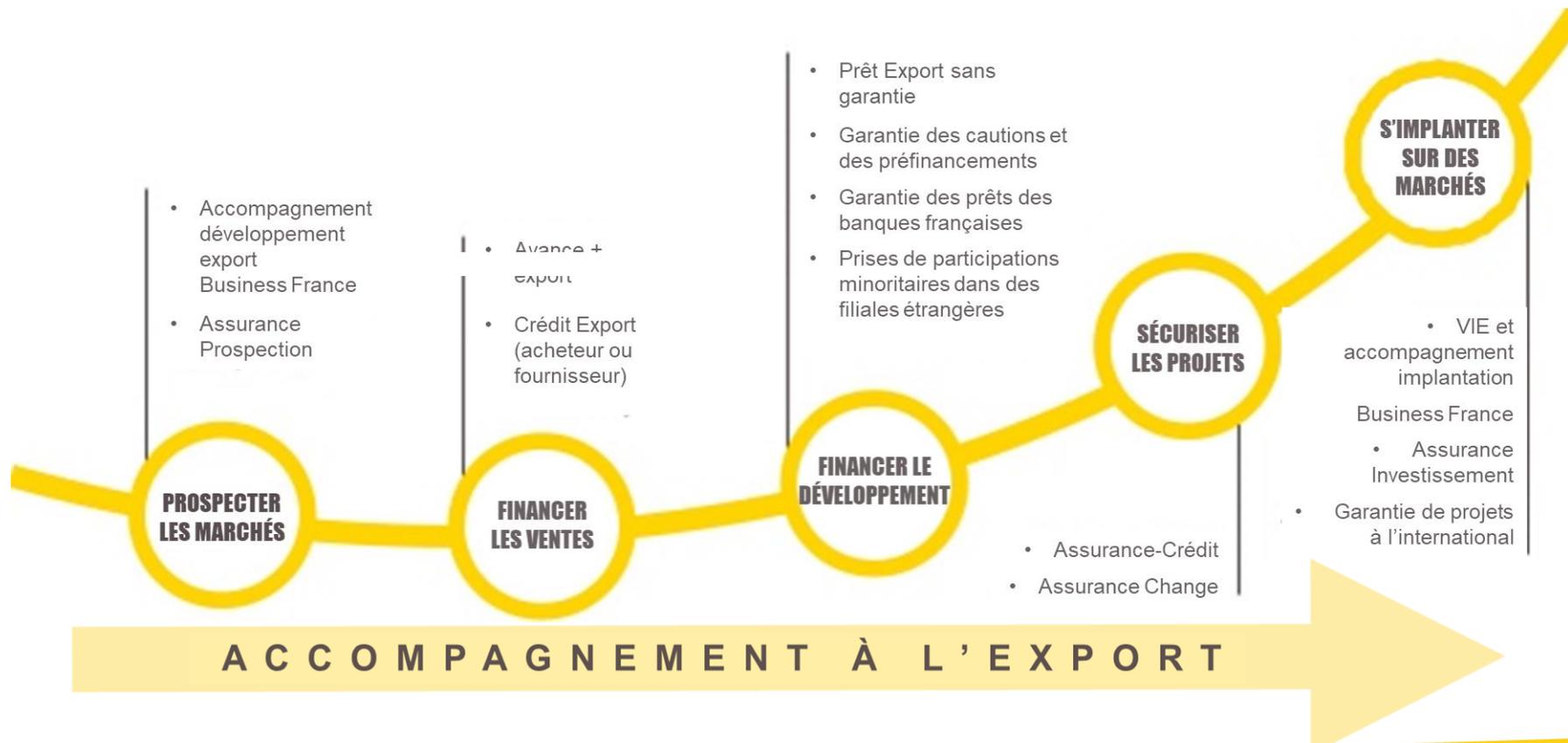
## Modalités d'intervention:

- Avance Remboursable couvrant à hauteur de 65% une enveloppe budgétaire éligible de 10k€ à 40k€
- Versement de 50% de l'intervention à la signature du contrat, solde sur présentation des dépenses et validation de la prestation externe réalisée.
- Succès (et donc remboursement) évalué sur développement du CA Export du bénéficiaire.

## Synopsis de fonctionnement:



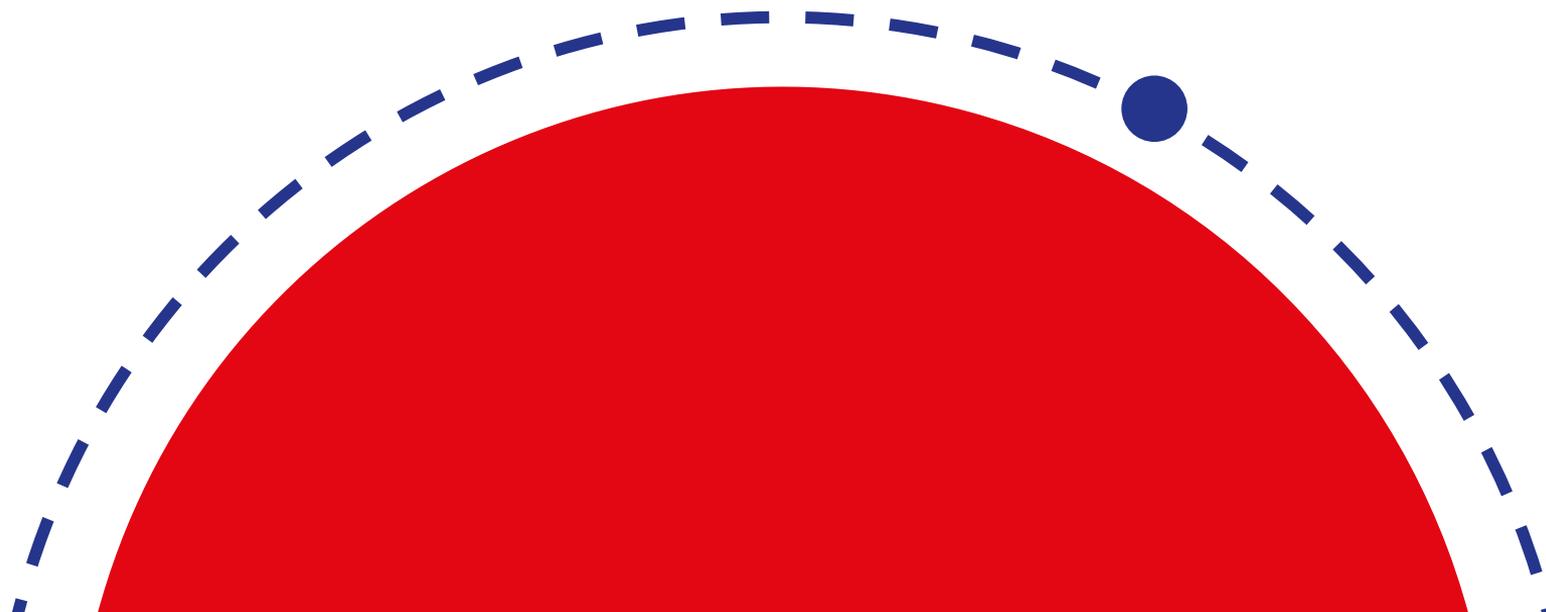
# Un continuum de solutions regroupées dans la Direction de l'Export



\* PCI et PLMT BLANC



# Prochaines dates à retenir



# Grands rendez-vous de la TECH 2021

## SALONS

Objectifs des salons : bénéficier de la marque commune France et renforcer sa **visibilité**, attirer l'attention des médias mais aussi d'**investisseurs**, détecter des leads auprès de potentiels **clients**.

VIRTUAL CES 2021 - Pavillon France Electronique grand public	11 au 14 Janvier 2021	ETATS-UNIS	Virtuel
NRF 2021 - Pavillon Virtuel	du 12 au 14, 19 et 21–22 janvier 2021	ETATS-UNIS	Virtuel
Business Expedition @ COLLISION	22 au 25 Juin 2021	CANADA	Toronto
MOBILE WORLD CONGRESS 2021 - Pavillon French Tech	28 Juin au 1er Juillet 2021	ESPAGNE	Barcelone
WEB SUMMIT 2021 - Pavillon French Tech	2 au 4 Novembre 2021	PORTUGAL	Lisbonne
SLUSH 2021 – Pavillon French Tech	24 au 25 Novembre 2021	FINLANDE	Helsinki



Retrouvez l'intégralité de nos actions : <https://www.teamfrance-export.fr/xport-normandie/evenements?universSectoriel=tech>

# AGENDA DES GRANDS ÉVÉNEMENTS 2021

Business Expedition  
@ COLLISION –  
Canada  
22 au 25 Juin 2021

**COLLISION**

  
Business Meetings  
GAFAM - Royaume  
Uni & Irlande  
5 au 9 Avril 2021

SLUSH  
Finlande  
24-25 Novembre 2021

**SLUSH**

  
French Retail Tech  
Tour  
Allemagne  
15 au 16 Mars 2021

VIRTUAL CES 2021  
USA  
11 au 14 Janvier  
2021

**CES**

NRF 2021  
USA  
12 au 14, 19 et 21–22 janvier 2021

**NRF2021**  
RETAIL'S BIG SHOW

Pavillon Web Summit  
Portugal  
2-4 novembre 2021

**web  
summit**

Pavillon  
Mobile World Congress  
Espagne  
28 Juin au 1er Juillet 2021

**MOBILE**  
WORLD CONGRESS

 Business Expeditions

 Salons

# EXEMPLES D'OPERATIONS TFE COLLECTIVES ELIGIBLES

## BUSINESS MEETINGS

Présentez votre offre à de grands donneurs d'ordre étrangers et bénéficiez de rendez-vous individuels ciblés en présentiel ou en virtuel

Business Meetings GAFAM	5 au 9 Avril 2021	ROYAUME-UNI / IRLANDE	Virtuel
-------------------------	-------------------	-----------------------	---------



## PROGRAMMES D'ACCOMPAGNEMENTS

Impact & French Tech Tour / French Tech Days

- Pour les startups
- Vise à l'ancrage sur le marché & à valider les marchés prioritaires
  - Générer des opportunités commerciales concrètes
  - Assimiler et s'approprier les méthodes locales de business
  - Etendre sa visibilité sur les marchés ciblés

French Retail Tech Tour - Allemagne	15 au 16 Mars 2021	ALLEMAGNE	Saint Wendel + Düsseldorf et ses alentours
-------------------------------------	--------------------	-----------	--

Retrouvez l'intégralité de nos actions : <https://www.teamfrance-export.fr/xport-normandie/evenements?universSectoriel=tech>

# EVENEMENTS EN PARTENARIAT AVEC



## Relance export tour

- [Rencontres Internationales de la French Tech 2020](#) – 3 décembre
- A venir : des événements en région

## Prochains webinars pays en coopération avec le SYNTEC

- Allemagne - **Novembre**
- USA - **Décembre**
- UK – **Janvier**
- Espagne - **Février**
- Maghreb - **Mars**

Thématiques & témoignages d'entreprises à confirmer

Retrouvez l'intégralité de nos actions : <https://www.teamfrance-export.fr/xport-normandie/evenements?universSectoriel=tech>