



GOUVERNEMENT

*Liberté
Égalité
Fraternité*

**PLAN DE RELANCE DES
EXPORTATIONS FRANÇAISES**

**FAIRE FACE À LA CRISE
ET RELANCER L'EXPORT**



Guide des mesures de relance des exportations

#Francerelance

Sommaire

Edito	7
Introduction	8
Axe 1 : Mieux informer sur les marchés étrangers	10
Mesure n°1 : Ouvrir un « compte numérique personnalisé de l'exportateur »	10
Mesure n°2 : S'informer avec le « Relance export tour »	11
Axe 2 : Faciliter les activités de prospection export	12
Mesure n°3 : Se préparer et se projeter avec le « Chèque Relance Export » (individuel/collectif)	12
Mesure n°4 : Se faire accompagner avec les moyens renforcés de l'assurance prospection	13
Mesure n° 5 : Se faire accompagner grâce à l'assurance prospection « accompagnement », une assurance prospection adaptée et renouvelée	13
Mesure n°6 : Participer et être accompagné sur les salons	14
Mesure n°7 : Exposer sur les nouvelles vitrines digitales de l'offre française	14
Axe 3 : Soutenir la jeunesse avec le dispositif V.I.E	16
Mesure n°8 : Recruter un V.I.E grâce au « Chèque relance V.I.E »	16
Mesure n°9 : Soutenir et bénéficier de la diversification des profils V.I.E.	16
Axe 4 : Renforcer les outils de financement export	18
Mesure n°10 : Financer des projets grâce à l'appui contra-cyclique des financements export	18
Mesure n°11 : Se positionner sur des projets d'infrastructures grâce au doublement de l'enveloppe dédiée aux FASEP	18
Mesure n°12 : Financer des projets avec les Prêts du Trésor	19
Axe 5 : Promouvoir la marque France	22
Mesure n°13 : Déployer la stratégie de marque France	22

Quels sont les coûts à anticiper pour l'Etat ?	23
Quelles mesures du plan de relance à l'export permettent un meilleur accompagnement de la transition écologique ?	23
Quelles mesures du plan de relance à l'export permettent de soutenir l'emploi des jeunes ?	23
A qui est destiné le plan de relance export ? Qui le conduit ?	23
Quelles sont les priorités géographiques / sectorielles ?	23
Quand escomptez-vous les premiers résultats ?	24
A quelle date les mesures annoncées seront-elles opérationnelles ?	24
Comment bénéficier d'un FASEP ?	24
Comment bénéficier d'une assurance-prospection ?	24
Je voudrais repartir à l'export mais la situation a beaucoup changé ces derniers mois dans tous les pays. Il y a sûrement des opportunités mais je ne voudrais pas prendre trop de risques. Où trouver des informations fiables sur les pays, les secteurs, les consommateurs ?	25
Pour exporter, je bénéficie déjà de soutiens financiers de ma région. Le plan de relance national va-t-il remplacer ces soutiens ? Faudra-t-il que je choisisse entre les deux ?	25
Pour l'international, mon entreprise fait souvent appel à une société privée d'accompagnement. Pourrai-je bénéficier du dispositif des « Chèques Relance Export » pour les prestations qu'elle me fournit ?	26
La visibilité et la promotion de mes produits est essentielle pour vendre à l'international. Pour ce faire, j'avais l'habitude d'exposer sur des salons internationaux. Comment faire aujourd'hui, alors que la plupart de mes événements sont reportés d'un an ?	27
Dans mon secteur d'activités, il est difficile de vendre sans rencontrer mes prospects, leur faire une démonstration de mes produits. Quelles solutions me sont proposées dans le Plan de relance export ?	27
Le suivi de mes ventes et la recherche de nouveaux clients pour ma PME nécessitent des missions régulières en Asie mais en raison des restrictions de déplacement, je ne peux plus m'y rendre fréquemment et mon activité se réduit. Monter une filiale locale n'est pas une option abordable pour ma PME. Que faire ?	28
Sur les grands salons mondiaux ou sur les événements digitaux et les réseaux sociaux, il est difficile pour une PME française, même avec une excellente technologie, d'être visible et de se faire repérer par les entreprises étrangères. Comment pallier ce déficit d'image ?	28

Edito

En 2020, le choix de l'internationalisation doit rester un choix gagnant pour les entreprises françaises, leurs salariés et les territoires qui les accueillent. En dépit du contexte sanitaire qui a durement impacté nos entreprises, nous avons la conviction que le talent et le savoir-faire de nos entrepreneurs et de leurs équipes permettront de renouer rapidement avec la bonne dynamique à l'export que la France avait réussi à embrasser il y a encore quelques mois.

Les résultats obtenus depuis le début du quinquennat représentent le fruit de trois années de réformes conduites avec constance et clarté, sous l'impulsion du Président de la République et du Gouvernement, que ce soit en matière de formation, d'investissement, de fiscalité ou d'embauche. Ces réformes représentent des gains de compétitivité pour nos entreprises, davantage d'attractivité pour nos territoires et plus d'emplois pour tous. En 2019, pour la première fois depuis de nombreuses années, nous avons réduit notre déficit commercial, nous avons gagné des parts de marché et 130 000 entreprises françaises ont connu le succès à l'export.

Avec « France Relance », nous poursuivons sur cette lancée avec une détermination renouvelée. C'est tout le sens du plan de relance export. Il va mobiliser près de 250 millions d'euros qui bénéficieront directement aux exportateurs – notamment à nos PME, qui représentent 95% de nos entreprises exportatrices – et permettront d'amplifier notre stratégie pour le commerce extérieur.

Le volet export du plan de relance répond donc directement aux besoins concrets des entreprises exportatrices, comme de celles qui souhaitent le devenir. Il a été élaboré au plus près des réalités du terrain et de la compétition économique mondiale, en dialogue constant avec l'ensemble des acteurs publics et privés du commerce extérieur – à commencer par les Régions. La bataille de l'export se mène à l'international, mais elle se gagne dans nos territoires.

Grâce à ces échanges, nous mettons dès aujourd'hui à la disposition de nos entreprises une boîte à outils prête à l'emploi pour leur apporter l'information, l'accompagnement, le financement et la visibilité dont elles ont besoin à l'international. Les 13 mesures du plan de relance des exportations françaises sont autant de leviers simples, lisibles et efficaces qui permettront à nos entreprises de tirer pleinement parti des 100 milliards d'euros du plan de relance pour repartir à la conquête des marchés étrangers.

Jean-Yves Le Drian, Ministre de l'Europe et des Affaires étrangères

Bruno Le Maire, Ministre de l'Économie, des Finances et de la Relance

Franck Riester, Ministre délégué chargé du Commerce extérieur et de l'Attractivité

Alain Griset, Ministre délégué chargé des Petites et Moyennes Entreprises

Introduction

Le plan de relance des exportations françaises s'inscrit dans la lignée de la stratégie du Gouvernement pour le commerce extérieur, lancée à Roubaix en 2018.

Cette stratégie reposait sur trois éléments : (1) la simplification de notre dispositif d'accompagnement avec la mise en place – aujourd'hui achevée – d'un guichet unique de soutien à l'export en France et à l'étranger, la Team France Export (TFE) et la création d'une plateforme numérique « des solutions à l'export » ; (2) un véritable partenariat entre l'Etat et les Régions afin de mieux nous adapter aux réalités de nos territoires avec les 250 conseillers de la TFE en régions ; et (3) la mobilisation de nos opérateurs et de l'ensemble de notre réseau diplomatique pour donner aux entreprises et territoires les moyens de leur succès à l'international.

La mise en place de ce nouveau dispositif est encourageante : en 2019, plus de 10 000 PME exportatrices ont été accompagnées par la TFE. Plus de la moitié de ces entreprises ont développé un courant d'affaires. En moyenne, ces PME ont déclaré réaliser un chiffre d'affaires export additionnel de 274 000 € et ont créé ou envisagé de créer 1,5 emploi chacune.

Mais l'épidémie de Covid-19 a provoqué un repli sans précédent de l'activité et des échanges commerciaux. Face à cette situation, le Gouvernement a mis en place des mesures d'urgence en soutien de nos entreprises dès le printemps 2020 :

- en matière de trésorerie, avec les prêts garantis par l'Etat, l'activité partielle, les fonds de solidarité, un report de charges fiscales et sociales ; avec des plans pour des secteurs prioritaires (aéronautique, automobile, tourisme) ; et avec un renforcement des dispositifs de financement dédiés aux entreprises exportatrices (crédit-export, assurance prospection).
- en matière d'accompagnement : la TFE a lancé une nouvelle offre d'information sur l'évolution des marchés étrangers, entièrement gratuite et pour toutes les entreprises. Elle a également mis en place une nouvelle offre de prospection digitalisée pour pallier les difficultés liées aux déplacements internationaux et aider les exportateurs à sécuriser ou développer leurs courants d'affaires.

L'objet du plan de relance des exportations est donc bien de soutenir d'une nouvelle manière l'internationalisation de notre économie. Il s'articulera pleinement avec le plan de relance global visant à maintenir et renforcer la compétitivité, la capacité d'innovation et les investissements des entreprises françaises, à les soutenir pour embaucher et former leurs salariés et à les aider à poursuivre leur transition écologique. L'ambition portée par le volet export du plan de relance est de retrouver le rythme d'accroissement des exportations en 2018-2019, qui avait vu une hausse marquée du nombre d'exportateurs (+3 %) et des exportations (+ 3% pour les biens).

Il bénéficiera en particulier aux PME et ETI et s'appuiera pour sa mise en œuvre sur la Team France Export et l'ensemble de ses partenaires publics et privés.

Les résultats du commerce extérieur français au premier semestre 2020

Selon les Douanes françaises, nos exportations de biens sont en baisse de 21,5% par rapport au 1er semestre 2019, soit un repli supérieur à celui enregistré au plus fort de la crise financière en 2009 (-20,8 %). Nos importations diminuent dans une moindre mesure (-17,6%). Il en résulte une dégradation de notre déficit commercial des biens à -34 Md€ contre -29 Md€ au premier semestre 2019.

Au niveau géographique, nos échanges se sont progressivement dégradés avec l'ensemble des régions du monde, d'abord avec la Chine, puis avec l'Europe, et enfin plus tardivement avec les Etats-Unis. Sur l'ensemble du semestre, les exportations vers l'UE-27 ont été moins affectées (-17,0%) que celles vers les pays tiers (-25,6%).

Au niveau sectoriel, l'ensemble des secteurs voit ses échanges se replier, à l'exception des produits pharmaceutiques (+10,1% de hausse des exportations, +16,6% d'importations par rapport au 1er semestre 2019) et des produits agricoles. Pour les exportations, les secteurs les plus durement touchés sont l'aéronautique (-47,2% par rapport au 1er semestre 2019) et l'automobile (-42,3%). Du côté des importations, les produits énergétiques enregistrent le repli le plus important (-47,1%).

Les échanges de services ralentissent également, avec un recul de 15,4% des exportations et de 9,2% des importations, selon la Banque de France. Ceci ramène notre excédent des services à 2,4 Md€ (contre 11,7 Md€ au 1er semestre 2019), notamment à cause d'une chute de moitié des flux liés au tourisme.

Si notre solde extérieur bénéficie de la baisse de la facture énergétique (baisse des prix du pétrole et de notre consommation d'hydrocarbures) et de notre consommation de produits importés, il est au contraire pénalisé par la structure sectorielle des exportations françaises, car certains secteurs traditionnellement performants à l'export et excédentaires (notamment l'aéronautique et le tourisme) sont particulièrement frappés par les conséquences de la crise.

Axe 1 : Mieux informer sur les marchés étrangers

Le premier axe du plan de relance des exportations contribue à une meilleure information des entreprises exportatrices.

Il vise à cartographier le monde de l'export de demain pour guider de façon plus fine nos entreprises vers les pays et les marchés qui seront prometteurs. Les dernières enquêtes ont montré que le manque de visibilité et d'informations était la première difficulté sur le chemin de l'export. Le Gouvernement souhaite donc renforcer l'information disponible, d'une part en la ciblant davantage selon les profils des exportateurs et d'autre part en l'adaptant plus efficacement aux évolutions des conditions de marché. Cet axe prévoit également un meilleur partage d'informations à travers des outils numériques adaptés.

Mesure n°1 : Ouvrir un « compte numérique personnalisé de l'exportateur »

Un espace numérique sécurisé et personnalisé sera disponible, à la demande des entreprises, sur les plateformes régionales de la Team France Export. Tout exportateur pourra découvrir de nouvelles opportunités et aura accès en temps réel à des informations sur l'état des marchés adaptées à son profil.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

Renforcement de l'offre d'information et de veille disponible grâce à différents outils :

- carte interactive des marchés,
- webinaires d'information,
- alertes marchés et « *business opportunities* »,
- panorama actualisé des projets et appels d'offres par secteur et pays bénéficiant de financements internationaux
- analyses réglementaires.

Chiffres clés :

- Objectif de création de 50 000 comptes « exportateurs » à l'horizon 2021 ;
- Ces nouveaux services seront disponibles dès janvier 2021.

Contacts / Liens utiles :

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

Mesure n°2 : S'informer avec le « Relance export tour »

Le Gouvernement soutiendra l'organisation par la Team France Export d'évènements et d'actions de promotion de l'export dans les territoires et dans les filières, au plus proche des entreprises, afin de les sensibiliser aux enjeux de leur développement international.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Présence des opérateurs de l'Etat au plus près des territoires, afin de catalyser les projets internationaux des entreprises, en leur permettant de mieux cerner les enjeux et se préparer à l'export avant de s'engager à l'export.

Chiffres clés :

- Série de 10 évènements rassemblant 2 000 participants sur 6 mois
- Cycle de 250 webinaires filières/marchés lancé dès avril dernier.

Contacts / Liens utiles :

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

Axe 2 : Faciliter les activités de prospection export

Le deuxième axe concerne la projection à l'international. L'objectif est de déployer nos PME/ETI sur les principaux marchés en leur offrant un programme de soutien massif pour faciliter leurs démarches de prospection – physiquement ou à distance, y compris sur les salons internationaux.

Conformément à la logique de rassemblement des acteurs ayant présidé à la création de la Team France Export, le Gouvernement a veillé à ce que les entreprises puissent recourir à l'ensemble des prestataires, opérateurs publics comme acteurs privés de l'accompagnement à l'international.

Mesure n°3 : Se préparer et se projeter avec le « Chèque Relance Export » (individuel/collectif)

Le « Chèque Relance Export » prend en charge 50 %, dans la limite d'un plafond, des dépenses éligibles (hors taxes, avec un plancher de valeur de 500 euros) d'une prestation d'accompagnement à l'international, y compris digitalisée, pour les PME et ETI françaises.

Ces « chèques » seront utilisables sur toutes les opérations collectives du Programme France Export du 4ème trimestre 2020 et de l'année 2021, ainsi que sur les prestations individuelles (préparation et/ou prospection) de la Team France Export et des prestataires privés agréés par Business France en France et à l'étranger, représentant :

- jusqu'à 2 000€ pour une prestation d'accompagnement individuel : audit et diagnostic export, structuration de la stratégie export, priorisation des marchés, prospection individuelle, communication, étude de marché, etc.
- jusqu'à 1 500€ pour une prestation d'accompagnement collectif vers des marchés cibles : prospections collectives, rdv professionnels, etc.
- jusqu'à 2 500€ pour la participation à un pavillon France sur un salon à l'étranger.

Les entreprises pourront bénéficier du Chèque Relance Export après transmission et vérification de leur dossier d'éligibilité par une cellule dédiée à cette procédure chez Business France, et dans la limite de quatre dossiers par entreprise (deux pour les prestations individuelles et deux pour les prestations collectives). Le montant de l'aide sera versé à l'issue de la prestation, sur pièces justificatives. Le Chèque Relance Export s'articule avec les aides à l'export des régions.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Soutien financier de l'Etat, moindre coût de développement export pour l'entreprise ;
- Nouvelles activités collectives couvertes : plus de 300 délégations physiques et virtuelles, tests de produits à distance, Learning Expeditions incluant un volet BtoB, quarantaine de programmes d'accélération pour des entreprises plus matures, missions auprès des bailleurs de fonds internationaux.

Chiffres clés :

Objectif de 15 000 Chèques Relance Export sur 2020-2021.

Contacts / Liens utiles :

Service de Business France en charge des demandes d'éligibilité et du versement du Chèque Relance Export : chequerelanceexport@businessfrance.fr

Dossier de demande en ligne sur le site <https://www.teamfrance-export.fr/>

Mesure n°4 : Se faire accompagner avec les moyens renforcés de l'assurance prospection

Pour accompagner les PME/ETI qui souhaitent prospecter de nouveaux marchés, les moyens de l'assurance-prospection seront renforcés afin de maintenir une distribution dynamique de ce produit. Le Gouvernement accompagne ainsi pro-activement les PME-ETI pour les aider à maintenir une ambition à l'export malgré la crise, mais également pour financer davantage de projets accompagnant la transition écologique à l'international. Ainsi, le nombre d'assurances-prospection (AP) octroyées sera revu à la hausse : l'objectif sera de distribuer plus de 1600 AP par an.

Descriptif du produit :

L'Assurance Prospection, distribuée par Bpifrance Assurance Export pour le compte de l'Etat, prend en charge 65% des dépenses de prospection engagées par l'entreprise qui n'ont pu être amorties par un niveau suffisant de ventes sur la zone géographique couverte. L'entreprise reçoit une avance de 50 % de son budget de prospection garanti dès la signature du contrat. Cette avance est remboursée par l'entreprise de manière graduée en fonction du chiffre d'affaires généré dans les pays couverts par l'assurance. La garantie couvre une période de prospection de 2 ou 3 ans et est remboursable sur une période de 3 ou 4 ans.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Apport en trésorerie ;
- Assurance contre le risque d'échec de la prospection à l'international ;
- Financement de projets internationaux accompagnant la transition écologique.

Chiffres clés :

- Objectif de 6 000 PME/ETI accompagnées à l'export ;
- 1 Md€ de dépenses de prospection financées ;
- Jusqu'à 6,5 Mds€ de chiffre d'affaires à l'export généré grâce à ces dépenses de prospection

Contacts et informations utiles :

Bpifrance Assurance Export : infos sur l'assurance prospection [ici](#)

Pour toute question, adressez-vous par email à : assurance-export@bpifrance.fr

Mesure n° 5 : Se faire accompagner grâce à l'assurance prospection « accompagnement », une assurance prospection adaptée et renouvelée

Le produit d'assurance-prospection sera adapté et renforcé pour permettre aux petites entreprises qui se lancent pour la première fois à l'export de bénéficier d'une prestation de préparation et de conseil à l'international, assurée par la Team France Export ou par des acteurs privés. Cette assurance prospection renouvelée, visant les plus petites opérations et les primo-exportateurs,

intégrera donc un volet accompagnement qui permettra un suivi personnalisé et renforcé de ces entreprises.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Accompagnement et suivi personnalisés pour accroître les chances de réussite de la prospection

Chiffres clés :

- Des seuils d'éligibilité à l'assurance-prospection abaissés
- Objectif d'au moins 500 PME accompagnées la première année dès 2021

Contacts et informations utiles :

Bpifrance Assurance Export - Infos sur l'assurance prospection : <https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-prospection-a-l-international/Assurance-prospection>

Pour toute question, adressez-vous par email à : assurance-export@bpifrance.fr

Mesure n°6 : Participer et être accompagné sur les salons

En complément des mesures existantes d'accompagnement physique sur les salons, une nouvelle gamme de services numériques sera mise en place. Elle inclut la création de salons virtuels, la possibilité de recourir aux influenceurs des réseaux sociaux en tant que relais marketing, et une nouvelle communication digitale BtoB.

Par ailleurs, davantage de courants d'affaires seront créés grâce à une mobilisation accrue des opérateurs à l'occasion des principaux salons internationaux en France.

Chiffres clés :

- Objectif de 6 000 participations via le maintien des pavillons France inscrits au « Programme France Export » (120 à 140 salons par an) ou une participation d'une délégation d'entreprises sous la bannière France à des salons digitalisés
- Soutien à 12 salons internationalisés en France.

Contacts / Liens utiles :

À suivre sur <https://www.teamfrance-export.fr/>

Mesure n°7 : Exposer sur les nouvelles vitrines digitales de l'offre française

La création de vitrines de présentation de l'offre française dans trois secteurs d'excellence (vins et spiritueux, cosmétiques, agroalimentaire) s'inscrit dans la logique de numérisation du parcours client, afin de mettre les PME/ETI en e-relation d'affaires avec des centaines d'acheteurs et réseaux de distribution étrangers. Les bureaux de la TFE dans près de 60 pays seront aussi activement impliqués dans la promotion locale de ces plateformes. Des « vitrines France » seront également développées sur une dizaine de sites de e-commerce BtoB mondiaux de référence.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Meilleure visibilité des offres de nos exportateurs
- Mutualisation des coûts des opérations de marketing digital

Chiffres clés :

- Création dès 2020 de 3 « marketplaces » dédiées pour les secteurs particulièrement exportateurs (vins & spiritueux, cosmétiques, agroalimentaire)
- Création de 10 vitrines France digitales supplémentaires en 2021 sur des sites de e-commerce BtoB de référence

Contacts / Liens utiles :

À suivre sur <https://www.teamfrance-export.fr/>

Axe 3 : Soutenir la jeunesse avec le dispositif V.I.E

Le troisième axe du plan de relance des exportations vise à soutenir et renforcer le dispositif des Volontaires Internationaux en Entreprises, outil unique de soutien à l'insertion des jeunes diplômés à travers une première expérience à l'international.

Avant la crise, ce sont plus de 10 500 jeunes qui contribuaient, à travers ce dispositif, à la dynamique d'internationalisation de nos entreprises, notamment les PME/ETI. Le Gouvernement souhaite aujourd'hui encourager les entreprises à recourir de nouveau aux V.I.E dans leur démarche de développement international et élargir le profil des V.I.E, en incitant au recrutement de jeunes issus de formations diplômantes courtes et des quartiers prioritaires de la politique de la ville. Ces mesures complètent la réforme du dispositif qui résulte de la loi PACTE (qui permet en particulier un temps de séjour allongé au sein des entreprises en France afin de mieux préparer les jeunes avant leur départ). Elles s'accompagneront d'une dématérialisation de la procédure gérée par Business France. En outre, dans un environnement mondial toujours incertain, le Gouvernement renforcera la sécurité des V.I.E par la mise en place d'outils de suivi de crise à compter de janvier 2021.

Mesure n°8 : Recruter un V.I.E grâce au « Chèque relance V.I.E »

L'Etat contribue au financement du recrutement de jeunes diplômés dans le cadre du programme V.I.E., afin de permettre aux entreprises d'assurer une présence physique à l'étranger, déterminante dans la conquête comme la reconquête des marchés. Cette mesure favorise l'insertion des jeunes sur le marché du travail à travers une première expérience à l'international. Le chèque V.I.E, d'un montant de 5 000 €, est destiné aux PME-ETI de droit français, dans la limite de deux par entreprise. Cette mesure s'ajoute à l'action des régions en soutien au V.I.E.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Aide forfaitaire pour faciliter le recours au V.I.E., réduisant le coût de la mission

Chiffres clés :

- Objectif de déclencher plus de 3 000 nouvelles missions sur 2020-2021.

Contacts / Liens utiles :

<https://www.businessfrance.fr/vie-home>

Numéro Violet : 0810 659 659

Mesure n°9 : Soutenir et bénéficier de la diversification des profils V.I.E.

Le renforcement du dispositif ira de pair avec la promotion de la diversification des profils des jeunes bénéficiaires du programme V.I.E. Dans cette optique, le « chèque V.I.E » pourra bénéficier à toutes les entreprises lorsqu'elles sélectionneront un jeune issu d'une formation courte ou d'un

quartier prioritaire de la politique de la ville. Un accompagnement spécifique sera mis en place par Business France pour ces jeunes diplômés.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Accès à un vivier plus important de jeunes
- Recours à des profils plus divers pour répondre aux besoins de compétence des entreprises à l'international

Chiffres clés :

- Plus de 20 écoles et associations mobilisées pour soutenir le programme
- Plus de 1 000 jeunes issus des formations courtes et des quartiers prioritaires de la politique de la ville sensibilisés à la formule VIE
- 15 ateliers dédiés à l'occasion des Forums de recrutement

Contacts / Liens utiles :

<https://www.businessfrance.fr/vie-home>

Numéro Violet : 0810 659 659

Axe 4 : Renforcer les outils de financement export

Mesure n°10 : Financer des projets grâce à l'appui contra-cyclique des financements export

Descriptif du produit :

L'Etat jouera son rôle contra-cyclique via sa palette de financements export (en particulier l'assurance-crédit, la garantie des risques exportateurs et les prêts du Trésor) afin de stimuler l'activité économique malgré un possible retrait des acteurs financiers privés du fait de l'accroissement des risques à l'étranger.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Les instruments financiers publics de soutien à l'exportation, qui représentent actuellement un encours d'environ 70 Mds€, seront pleinement mobilisés dans la relance des entreprises françaises exportatrices. Les moyens de Bpifrance Assurance Export ont été renforcés à ce titre et les autorisations maximales d'engagements des garanties publiques permettent une montée en puissance à même de répondre aux besoins de financement des exportations dans un contexte de crise.

Chiffres clés :

- +10 Mds€ d'exportations supplémentaires soutenues par an
- En prenant comme comparatif les évolutions constatées lors de la crise financière de 2008, cette accélération du rythme de nouvelles prises en garantie pourrait représenter un soutien supplémentaire aux exportations de 10 Mds€ par an, en plus du niveau moyen de 15 Mds€ par an de nouvelles prises en garantie portées sur le bilan de l'Etat.

Contacts et informations utiles :

- Site de Bpifrance Assurance Export :

<https://www.bpifrance.fr/Qui-sommes-nous/Nos-metiers/International/Assurance-Export>

- Pour trouver la solution de financement qui correspond le plus à votre besoin :

[https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/\(family\)/28966/\(company\)/PME](https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/(family)/28966/(company)/PME)

- Pour contacter un conseiller de Bpifrance en région :

<https://www.bpifrance.fr/Contactez-nous>

Mesure n°11 : Se positionner sur des projets d'infrastructures grâce au doublement de l'enveloppe dédiée aux FASEP

Le doublement de l'enveloppe dédiée aux FASEP permet d'accroître notre soutien aux exportateurs qui souhaitent se positionner sur les projets d'infrastructures dans les pays émergents dans un contexte de concurrence accrue. Il permet également de financer des démonstrateurs de technologies innovantes, notamment en matière de transition écologique, en cohérence avec nos priorités de diplomatie économique.

Descriptif du produit :

Le FASEP est une subvention ou une avance remboursable destinée à financer des études de faisabilité ou des démonstrateurs de technologies innovantes, offerte par la France à un État étranger. Il permet de positionner les entreprises françaises en amont de projets d'infrastructures (étude de faisabilité) ou d'obtenir un effet vitrine (démonstrateur). Il permet ainsi à l'entreprise française bénéficiaire de démontrer l'efficacité de ses méthodes et d'acquérir une référence dans le pays partenaire. Lorsqu'il est octroyé dans des secteurs et pays éligibles, le FASEP est comptabilisé dans l'effort français d'aide publique au développement.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Un meilleur positionnement en amont des projets d'infrastructures dans les pays émergents : de nombreux FASEP financent des études de faisabilité de projets d'infrastructure. Ces études, en positionnant le savoir-faire français, permettent à nos entreprises de remporter des appels d'offres importants. A titre d'exemple, une étude visant à améliorer les performances et la réduction des pertes en eau de la ville de Cali en Colombie a récemment permis à une société hexagonale de remporter deux autres appels d'offres dans ce pays. Autre exemple, le financement d'une infrastructure sportive de proximité en Côte d'Ivoire au titre du fasep-innovation verte a débouché sur un programme de construction de 10 infrastructures supplémentaires par l'entreprise française.

Chiffres clés :

- En 2019, 37 FASEP ont été octroyés dans 25 pays pour un montant total de 30 M€.
- Le montant mobilisé pour 2021 est porté à 50M€ au total

Contacts et informations utiles :

aide-projet@dgtrésor.gouv.fr

Mesure n°12 : Financer des projets avec les Prêts du Trésor

Descriptif du produit : Le Prêt du Trésor est un prêt souverain accordé à un État étranger pour financer un projet à forte composante française. Il est inscrit dans une relation d'Etat à Etat qui permet un portage politique fort. Ils sont de deux types : les prêts du Trésor directs, soumis aux mêmes contraintes multilatérales que les crédits exports garantis (application de l'Arrangement OCDE) mais plus attractifs car octroyés sans marge bancaire, d'une part ; les prêts du Trésor concessionnels, relevant de l'aide au développement et octroyés à des pays à revenu intermédiaire de tranche inférieure (PRITI) moyennant un élément-don de 35%, d'autre part. Dans les deux cas, les sommes sont versées directement aux entreprises exportatrices au fil de la réalisation du projet, l'État emprunteur commençant à rembourser le prêt à la fin du projet ou, pour les prêts concessionnels, à l'issue d'une période de grâce.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- L'effort maximal d'engagement annuel sur les prêts du Trésor est augmenté de 400 M€ pour être porté à 1 Md€/an pour financer des projets d'infrastructure dans le monde entier.

Chiffres clés :

- En 2019, 8 prêts ont été signés avec 6 pays (Ukraine, Mongolie, Mali, Sénégal, Côte d'ivoire, Vietnam) pour un montant total de 283M€.
- L'encours total de prêts du Trésor est actuellement de 3,8Md€.

Rappel des mesures de soutien au secteur exportateur au printemps 2020 - Premier bilan

Les quotités garanties des cautions et préfinancements peuvent être relevées à 90 % pour les PME et ETI (CA < 1,5Md€), et à 80 % au-delà. La durée de validité des promesses de garantie des préfinancements export est portée de 4 à 6 mois.

Les assurances-prospection en cours d'exécution sont prolongées d'un an, permettant une extension de la période de prospection couverte.

Assurance prospection : +160 demandes de prorogation de contrats en cours

Une capacité de 5 Md€ est apportée à l'assurance-crédit export de court-terme grâce à l'élargissement du dispositif de réassurance publique Cap Franceexport.

Cap France Export : plus de 100 M€ de crédits interentreprises à l'export réassurés

L'accompagnement et l'information par les opérateurs de la Team France Export (Bpifrance, Business France, Bpifrance et CCI) ont été renforcés.

174 webinaires sectoriels et géographiques animés par la Team France Export, plus de 9 000 entreprises distinctes y ont participé

10 500 entretiens personnalisés d'entreprises (PME et ETI) à l'initiative des conseillers export en région

Et des mesures sectorielles :

Mise en place d'un moratoire sur les remboursements en principal des crédits à l'exportation octroyés pendant 12 mois à partir de fin mars pour les compagnies aériennes & les compagnies de croisière, au bénéfice de leurs fournisseurs français (Airbus, ATR, Chantiers de l'Atlantique).

Une palette d'outils renforcée et mobilisable en toute circonstance :

Consultez le dossier de presse dédié au plan d'urgence mis en place pendant la crise :

https://www.economie.gouv.fr/files/files/PDF/2020/DP_Plan_de_soutien_aux_entreprises_francaises_exportatrices.pdf

Consultez le guide de la Direction Générale des Entreprises :

<https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/secteurs-d-activite/industrie/politique-industrielle/dispositifs-entreprises-industrielles.pdf>

Axe 5 : Promouvoir la marque France

Alors que la crise va accroître la concurrence sur les marchés internationaux, il est particulièrement stratégique d'investir dans une communication forte sur la France à l'international, visant à renforcer l'image de notre économie et de nos entreprises, à accélérer leurs opérations de projection sur les marchés et à donner davantage de sens à leurs savoir-faire et à leurs technologies.

Une ambitieuse campagne internationale de communication BtoB autour de la marque France et des marques sectorielles sera lancée en ciblant des pays prioritaires comme les grands pays de l'Union européenne (marchés principaux de la relance pour les PME), les Etats-Unis, le Royaume-Uni, la Chine, le Japon, la Corée, et certains pays d'Afrique.

Mesure n°13 : Déployer la stratégie de marque France

L'enjeu est de mobiliser la nouvelle architecture de la marque France (France™, marques filles Choose France, Taste France, marques sectorielles) au service de nos exportateurs, en facilitant des approches collectives des marchés, et de la promotion des atouts économiques des territoires.

Cette nouvelle « campagne France » sera naturellement déployée sur les canaux physiques de communication (événements, presse, etc...), mais surtout sur les canaux digitaux, garantissant un meilleur ciblage. Elle s'appuiera massivement sur des communautés et des écosystèmes qui sont aujourd'hui déjà réunis sous les bannières Taste France, French Fab, French Tech et French Healthcare, ainsi que sur de nombreuses et innovantes actions sur les réseaux sociaux.

Une attention particulière sera portée aux actions de communication sous l'égide de la Marque France durant la tenue de salons internationaux. Des actions de visibilité seront menées avec une présence numérique accrue. Elles se feront également en lien avec les Ambassades de France.

Ce que change concrètement la mesure pour les entreprises :

- Un meilleur appui sur la marque France permettra aux entreprises concernées de (re)partir à l'international de manière plus coordonnée autour de l'étendard « France », et de profiter de la visibilité associée, à travers des marques sectorielles fortes et reconnues de leurs écosystèmes.

Contacts / Liens utiles :

<https://www.gouvernement.fr/service-d-information-du-gouvernement-sig>

FAQ

Quels sont les coûts à anticiper pour l'Etat ?

Le volet export du plan de relance s'élève au total à 247 M€ supplémentaires, qui s'ajoutent aux dépenses de soutien export directes et indirectes déjà existantes.

Quelles mesures du plan de relance à l'export permettent un meilleur accompagnement de la transition écologique ?

Les moyens alloués à l'assurance-prospection seront renforcés afin de financer davantage de projets accompagnant la transition écologique ; ainsi +10% d'AP par an seront consacrés à des projets de ce type.

Quelles mesures du plan de relance à l'export permettent de soutenir l'emploi des jeunes ?

Le dispositif des Volontaires Internationaux en Entreprises (V.I.E) est un atout majeur au profit de l'internationalisation de nos entreprises, mais aussi de l'insertion professionnelle des jeunes Français. Ces jeunes professionnels de moins de 28 ans, gérés par Business France, déployés à l'étranger, contribuent au développement international d'une entreprise exportatrice. Dans le cadre du Plan de relance, l'Etat financera à hauteur de 5 000 Euros tout départ de V.I.E pour le compte d'une PME ou ETI française. Hébergé et coaché par une structure locale agréée par Business France dans son pays d'accueil, formé pendant quelques mois dans sa société d'origine en France, le V.I.E permettra de poursuivre le développement international de l'entreprise. Plus de 2 500 entreprises, de la TPE au grand groupe, utilisent des V.I.E avec succès et de nombreuses régions apportent leur concours au dispositif.

A qui est destiné le plan de relance export ? Qui le conduit ?

Le plan de relance bénéficiera principalement aux PME/ETI, qui représentent 95% de nos exportateurs. Le plan est conduit par le Gouvernement. Les mesures seront portées par les membres de la Team France Export (Business France, CCI France, BPI France), ainsi que par les acteurs privés de l'export pour certaines mesures, comme le Chèque Relance Export. Il s'articule avec les mesures prises par les Régions, qui président la Team France Export sur leurs territoires.

Quelles sont les priorités géographiques / sectorielles ?

Nous encourageons l'approfondissement de la présence de nos entreprises en Europe qui représentent plus de 60% de nos échanges commerciaux. Les entreprises françaises doivent continuer à tirer de nombreux bénéfices du marché intérieur. L'Afrique représente également un marché avec des taux de croissance qui restent positifs et constituera une priorité de l'export français dans les années qui viennent. Enfin en l'Asie, l'Inde et l'Asean connaissent un dynamisme durable.

Sur le plan sectoriel, la France jouit d'avantages comparatifs certains, comme dans le secteur de la santé, que la crise pourrait contribuer à renforcer. C'est pourquoi des plans de soutien pour certaines filières, comme l'aéronautique et l'agroalimentaire ont été mis en place. Le Gouvernement soutient par ailleurs une approche sectorielle de l'export pour renforcer l'excellence française à l'international.

Quand escomptez-vous les premiers résultats ?

Le plan est conçu pour une durée de 18 mois et les premiers résultats seront mesurables au minimum après 6 mois de mise en œuvre. Dans l'intervalle, le Gouvernement suivra le bon déploiement et le recours aux différentes mesures et sera à l'écoute des entreprises bénéficiaires pour prendre en compte leur avis sur les outils mis à leur disposition.

A quelle date les mesures annoncées seront-elles opérationnelles ?

Certains dispositifs le sont déjà (tels les FASEP ou les Prêt du Trésor), certains vont être mis en place à l'automne 2020 (Chèque Relance Export, e-vitrines) et la totalité le sera au 1^{er} janvier 2021.

Comment bénéficier d'un FASEP ?

Le FASEP est un don ou une avance remboursable visant à financer des études de faisabilité ou des démonstrateurs de technologies innovantes réalisés par des entreprises françaises au bénéfice d'entités publiques étrangères dans les pays en développement. Le FASEP a une double vocation de soutien à l'export et d'aide au développement.

Toutes les entreprises sont éligibles au FASEP, avec une priorité accordée aux PME, et à condition que le projet présenté respecte les critères suivants : (i) une part française de 85 % minimum, (ii) des perspectives de retombées aval importantes, (iii) un intérêt du bénéficiaire local, (iv) une solution innovante et (v) la prise en compte des enjeux environnementaux et sociaux.

L'instruction des projets FASEP se fait en deux phases : la phase de prise en considération pour juger de la pertinence du projet puis la phase de décision. La sélection des projets est réalisée par un comité interministériel composé de la Direction Générale du Trésor, la Direction du Budget, le Ministère de la Transition écologique, le Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères et l'Agence française de développement.

Les entreprises souhaitant déposer une demande de FASEP peuvent contacter les services de la DG Trésor à cette adresse : aide-projet@dgtresor.gouv.fr

Toutes les informations sur le FASEP sont également disponibles sur le site de la DG Trésor.

Comment bénéficier d'une assurance-prospection ?

L'Assurance Prospection prend en charge une partie des frais de prospection engagés par l'entreprise qui n'ont pu être amortis par un niveau suffisant de ventes sur la zone géographique couverte.

L'entreprise reçoit une avance à hauteur de 50 % du budget garanti dès la signature du contrat. Au-delà d'un seuil minimum de 30 % du montant perçu, cette avance sera ensuite remboursée graduellement en fonction du chiffre d'affaires généré dans les pays couverts, ou prise en charge par l'Etat si le succès n'est pas avéré.

Pour bénéficier d'une assurance-prospection, il suffit :

- d'être une entreprise française dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 M€ avec au minimum un bilan de 12 mois

- de déposer une demande en ligne auprès de Bpifrance Assurance Export : <http://assurance-export.bpifrance.fr/>
- les entreprises souhaitant bénéficier d'une assurance-prospection peuvent également contacter les services de Bpifrance Assurance Export à cette adresse : assurance-export@bpifrance.fr

Je voudrais repartir à l'export mais la situation a beaucoup changé ces derniers mois dans tous les pays. Il y a sûrement des opportunités mais je ne voudrais pas prendre trop de risques. Où trouver des informations fiables sur les pays, les secteurs, les consommateurs ?

Les 13 plateformes régionales des solutions de la Team France Export (Team France Export.fr/ votre région) mettent à disposition des entreprises un socle très important d'informations sectorielles et géographiques.

Ces plateformes ont connu une forte montée en puissance dès le mois de mars, avec la mise en ligne d'une carte interactive « Info Live Marchés » mise à jour en temps réel par les équipes de la TFE dans 70 pays pour donner toutes les informations pour continuer à accéder aux marchés (confinement et déconfinement, réseaux de distribution, circuits logistiques, réglementations, douanes...). Ce dispositif a été complété par près de 200 webinaires d'information géographiques, sectoriels et thématiques.

Le plan de relance va permettre de renforcer l'accès pour nos entreprises à cette « intelligence des marchés du monde d'après ». Par exemple, une carte interactive, « Info Live Secteurs », donnera en temps réel pour les principaux pays les éléments essentiels de développement des secteurs d'activités (données marchés, distribution, normes, accès marché, principaux acteurs, etc.), des webinaires secteurs/pays vont être montés à un rythme significatif pour faire le point sur les marchés mondiaux par filières et par grandes zones, et relayer des opportunités commerciales.

Sur chacune des plateformes régionales de la TFE, un espace digital sécurisé et personnalisé permettra aux exportateurs qui le souhaitent de découvrir de nouvelles opportunités et informations internationales adaptées à son entreprise afin de construire et faire évoluer en temps réel sa stratégie export.

Les 250 conseillers de la Team France Export des équipes CCI et Business France, basés en proximité dans les CCI et les bureaux de Bpifrance en région, continueront en parallèle à assurer l'accompagnement et le suivi personnalisé à l'international de près de 50 000 entreprises (PME et ETI) déjà engagées à l'export.

- Pour connaître les différents bureaux de Bpifrance en région : <https://www.bpifrance.fr/Contactez-nous>

Pour exporter, je bénéficie déjà de soutiens financiers de ma région. Le plan de relance national va-t-il remplacer ces soutiens ? Faudra-t-il que je choisisse entre les deux ?

Non, les dispositifs nationaux et régionaux peuvent se cumuler.

Afin que nos entreprises reviennent rapidement sur les marchés, une ambition partagée entre les régions et l'Etat pour l'Export permettra de mettre en œuvre les priorités d'action, urgentes et à moyen terme, pour les principales filières industrielles, agro-alimentaires et de services. Une

prise en charge substantielle des coûts de préparation et de prospection des exportateurs par l'État vient, jusqu'à fin 2021, amplifier ou compléter l'impulsion donnée par les Régions.

Amplifier, car les « Chèques Relance Export » nationaux pourront s'ajouter aux aides régionales déjà reçues par une entreprise pour une action donnée. Ne restera à l'entreprise qu'un faible ticket modérateur à prendre en charge pour son projet. Compléter, car ces chèques couvrent une cible d'entreprise ou des types de dépenses souvent plus larges que le système de soutien spécifique de telle ou telle Région.

A titre d'exemples :

- une TPE de la région Grand Est, intégrée dans le programme « Be est » mis en place par la Région, décide de mettre en place une action de prospection individuelle sur un pays prioritaire dans sa stratégie. Les dépenses à prévoir sont de 8 000€. La région donne son accord pour un soutien de 50%, soit 4 000€. L'entreprise pourra demander un « Chèque Relance Export » complémentaire, dont le montant sera de 2 000€ dans ce cas. Il restera donc à sa charge 2 000€, soit 25% des dépenses engagées.
- une PME de la Région Hauts-de-France souhaite envoyer un V.I.E dans un pays d'Asie et les indemnités pour l'année 2021 s'élèvent à 35 000€. La région peut financer dans son système d'aide 9 000€ sur ce type de projet. La PME pourra bénéficier en sus d'un « Chèque Relance V.I.E » national de 5 000€, soit une aide totale de 14 000 €.
- une ETI veut exposer sur un salon du Programme France Export en Allemagne mais elle n'entre pas dans les critères de soutien de sa région. Elle pourra néanmoins demander un « Chèque Relance Export » d'un montant maximum de 2 500€ dans le cadre de France Relance durant sa période d'effectivité (salon se tenant entre le 1er octobre 2020 et le 31 décembre 2021).

Ceci vaut pour toutes les régions. La conjonction des soutiens Régions/État doit permettre à un maximum d'entreprises françaises de partir ou repartir à la conquête des marchés internationaux sans que l'accès financier à des prestations d'accompagnement soit un frein. L'État et les collectivités veilleront à ce que l'articulation des dispositifs soit la plus fluide possible de sorte que les entreprises remplissent peu de formalités et que les versements soient rapides.

Pour l'international, mon entreprise fait souvent appel à une société privée d'accompagnement. Pourrai-je bénéficier du dispositif des « Chèques Relance Export » pour les prestations qu'elle me fournit ?

Oui, c'est tout à fait possible. L'aide mobilisée par l'État via les « Chèque Relance Export » aux TPE, PME et ETI françaises pourra financer des prestations d'appui à l'export délivrées par :

- Les opérateurs publics de la Team France Export (TFE) à savoir Business France, CCI de France, Bpifrance, les agences de développement régional ainsi que les correspondants uniques de la Team France Export à l'étranger (bureaux Business France et concessionnaires de service public) ;
- Les opérateurs privés ayant reçu une labellisation au titre du Programme France Export pour les événements collectifs qu'ils organisent à l'étranger ;
- Des opérateurs privés agréés pour les prestations individuelles.

L'agrément, simple, concerne les opérateurs privés établis tant en France qu'à l'étranger exerçant une activité d'accompagnement à l'export et pouvant justifier une existence légale de 3 ans ou plus et donc, aptes à réaliser des prestations individuelles d'appui à l'export.

Cet agrément est ouvert : le nombre d'opérateurs susceptibles d'être sélectionnés dans ce cadre n'est pas limité. L'entreprise bénéficiaire d'un « chèque » reste en tout état de cause seule décisionnaire du recours à l'opérateur de son choix.

La liste des opérateurs agréés pour le Plan de relance/Chèque Relance Export sera disponible sur la Plateforme des solutions Team France Export et ses déclinaisons régionales (www.teamfrance-export.fr/région).

La visibilité et la promotion de mes produits est essentielle pour vendre à l'international. Pour ce faire, j'avais l'habitude d'exposer sur des salons internationaux. Comment faire aujourd'hui, alors que la plupart de mes évènements sont reportés d'un an ?

Le plan de relance export vise à vous aider à accroître votre visibilité internationale, sans avoir nécessairement à vous déplacer. Cela passe de plus en plus par l'utilisation d'outils digitaux, telles que les "vitrines digitales" spécialisées par secteur d'activité ou par marché géographique. La Team France Export a déjà testé ce concept, soit en créant des "French corners" sur des places de marché en ligne privées, soit en développant des places de marché spécialisées en lien avec ses partenaires sectoriels, comme c'est déjà le cas dans le domaine des vins et spiritueux. La réussite constatée de ces initiatives – par exemple, 4000 acheteurs étrangers ont déjà visité la "e-vitrine" des vins et spiritueux – encourage le Gouvernement à amplifier le mouvement, avec l'ambition de couvrir dès début 2021 un large éventail de secteurs d'activités, notamment les produits alimentaires, les cosmétiques, etc.

En complément de ces "vitrines interactives", la Team France Export développe de nombreux formats dématérialisés de mise en relation avec des acheteurs étrangers dans tous les secteurs d'activité (showrooms virtuels pour la mode, dégustation à distance pour les vins et les produits agroalimentaires, mise en relation qualifiée avec les acheteurs de grands groupes industriels ou d'infrastructure comme Porsche, Embraer ou Deutsche Bahn...). Consultez la plateforme <https://www.teamfrance-export.fr/> ou contactez le conseiller Team France Export dans votre région !

Dans mon secteur d'activités, il est difficile de vendre sans rencontrer mes prospects, leur faire une démonstration de mes produits. Quelles solutions me sont proposées dans le Plan de relance export ?

Tout d'abord, la rencontre physique d'acheteurs ou partenaires potentiels reste proposée par la TFE chaque fois que les conditions matérielles et sanitaires sont réunies dans le pays concerné.

Les équipes TFE et leurs partenaires, présents dans 70 pays, restent entièrement mobilisés pour identifier les opportunités commerciales, démarcher les opérateurs locaux, organiser les rendez-vous et accompagner si nécessaire les entrepreneurs dans ces entretiens.

Les déplacements à l'étranger sont toutefois actuellement très limités. De plus en plus souvent, les actions de prospection intègrent donc des séquences digitales élaborées sur mesure pour chaque entreprise, grâce aux moyens technologiques déployés dans tous les bureaux de TFE en France et à l'étranger. Par exemple, de plus en plus de rendez-vous d'affaires se font en

visioconférence, régulièrement d'ailleurs avec un accompagnement de conseillers TFE locaux, qui vous indiqueront en amont les codes culturels du pays et les arguments les plus efficaces.

On peut citer l'exemple d'un producteur de vins, récemment à la recherche d'un importateur pour ses produits au Japon. Les recherches et la sélection d'importateurs potentiellement intéressés par les produits ont pu se faire par les experts du bureau local de la TFE. Sur la base des échantillons de produits transmis aux prospects locaux par le bureau Team France Export, et après une séance de préparation du producteur au contexte japonais, une rencontre fructueuse s'est tenue en visioconférence en plein confinement et les premiers courants d'affaires ont pu démarrer.

Le suivi de mes ventes et la recherche de nouveaux clients pour ma PME nécessitent des missions régulières en Asie mais en raison des restrictions de déplacement, je ne peux plus m'y rendre fréquemment et mon activité se réduit. Monter une filiale locale n'est pas une option abordable pour ma PME. Que faire ?

Dans un contexte de limitation des déplacements internationaux, la France dispose d'un atout majeur : le dispositif des Volontaires Internationaux en Entreprises (V.I.E), jeunes professionnels de moins de 28 ans gérés par Business France, exonérés d'impôts et de charges sociales et affectés à l'étranger pour contribuer au développement international d'une entreprise exportatrice. Dans le cadre du Plan de relance, l'Etat financera à hauteur de 5 000 Euros tout départ de V.I.E pour le compte d'une PME ou ETI française. Hébergé et coaché par une structure locale agréée par Business France dans son pays d'accueil, formé pendant quelques mois dans sa société d'origine en France, le V.I.E vous permettra de poursuivre votre développement international en limitant vos déplacements et de tester sans risque un jeune talent. Plus de 2 500 entreprises, de la TPE au grand groupe, utilisent des V.I.E avec succès et la plupart des régions contribuent au financement du dispositif.

Sur les grands salons mondiaux ou sur les événements digitaux et les réseaux sociaux, il est difficile pour une PME française, même avec une excellente technologie, d'être visible et de se faire repérer par les entreprises étrangères. Comment pallier ce déficit d'image ?

L'Etat a développé depuis 2 ans la marque « Choose France » qui fera l'objet d'une campagne de communication à l'international, avec une déclinaison événementielle très forte directement au bénéfice des entreprises. Cette marque s'intègre dans la nouvelle architecture de marque « France » lancée par le Gouvernement début 2019, aux côtés par exemple de la marque « Taste France » pour l'agroalimentaire, ou d'« Explore France » pour le tourisme.

En soutien de cet étendard national, des marques sectorielles portant les valeurs et les expertises que nos filières et entreprises peuvent offrir à leurs clients mondiaux dans un contexte concurrentiel difficile ont été développées, la French Tech pour les starts up, French Fab pour l'industrie, French Healthcare pour le secteur de la santé...

Ces marques constituent une bannière commune de communication pour toutes nos entreprises afin d'être audibles et reconnaissables à l'international.

Retrouver les mesures du plan de relance
des exportations françaises sur :
<https://www.gouvernement.fr/france-relance>