



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Osez l'export !

Le monde comme horizon





Élisabeth Borne,
Première ministre

Depuis 2017, le Président de la République et le Gouvernement ont pris des mesures fortes pour rendre son attractivité à notre pays, nous placer à la pointe des secteurs d'avenir grâce à France 2030 et permettre le retour des investissements étrangers.

Aujourd'hui, les résultats sont là : cette année encore, pour la quatrième fois, la France a été désignée le pays le plus attractif d'Europe.

Grâce à cela, notre réindustrialisation avance : c'est un enjeu de souveraineté, d'emploi et de croissance.

Pour réussir et accompagner notre politique de réindustrialisation, nous avons aussi besoin d'une action forte pour accompagner nos entreprises à l'international.

C'est tout à la fois, un moyen de fortifier nos entreprises, en leur permettant de conquérir de nouveaux marchés et un outil efficace pour faire rayonner les savoir-faire français.

Aider les entreprises françaises à exporter est au cœur de la feuille de route du Gouvernement.

C'est le sens du plan « Osez l'export » que présente aujourd'hui le Gouvernement et qui sera porté tout particulièrement par la ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, Catherine COLONNA, le ministre de l'Economie et des finances, Bruno LE MAIRE, et le ministre délégué chargé du Commerce extérieur, de l'attractivité et des Français de l'étranger, Olivier BECHT.

Fruit d'un travail de concertation important, « Osez l'export » marque une nouvelle étape pour notre stratégie en faveur du commerce extérieur.

Concrètement, ce sont 13 nouvelles mesures pour aider nos entreprises à gagner des parts de marché à l'international.

Il va aider les entreprises françaises à saisir les opportunités hors du territoire national, pérenniser leurs activités, croître et participera ainsi à renforcer notre souveraineté industrielle, énergétique et numérique.

Nous accompagnerons les entreprises à chaque étape pour que leur produits et leurs services s'implantent et puissent croître sur les marchés internationaux.

Les mesures de ce plan ont été pensées pour avoir un effet global.

Elles engagent de nombreux acteurs, ne se limitant pas aux dirigeants et salariés d'entreprises exportatrices.

Je pense aux membres et partenaires de la Team France Export, qui conseillent et encouragent nos PME et ETI dans leurs projets à l'international.

Je pense également aux formateurs et aux enseignants, qui transmettent au quotidien des savoirs précieux. Toutes et tous tiennent un rôle majeur dans notre reconquête industrielle et dans le déploiement de notre stratégie d'exportation.

Ensemble et avec le soutien du Gouvernement, ces acteurs de l'export français vont faciliter la mise en œuvre de ces mesures, et permettre aux entreprises françaises de regarder vers l'international avec confiance et détermination.



Bruno Le Maire,
Ministre de l'Économie,
des Finances et de
la Souveraineté industrielle
et numérique



Catherine Colonna,
Ministre de l'Europe
et des Affaires étrangères



Olivier Becht,
Ministre délégué auprès de la ministre
de l'Europe et des Affaires étrangères
chargé du Commerce extérieur, de
l'Attractivité et des Français de l'étranger

En 2018, le Gouvernement engageait à Roubaix une stratégie pour le commerce extérieur. Celle-ci s'est traduite par la création de la Team France Export (TFE), qui regroupe tous les opérateurs chargés de soutenir les entreprises françaises à l'export. Le résultat est là : leur nombre n'a jamais été aussi haut, à plus de 145 000 au dernier trimestre 2022, contre 125 000 en 2018.

Pour autant, les bouleversements provoqués par la pandémie de Covid-19 et l'agression russe en Ukraine ont changé la donne. Ils ont mis en lumière le rôle déterminant des échanges commerciaux dans la capacité des Etats à assurer leur résilience, leur souveraineté économique et à sécuriser leurs chaînes d'approvisionnement.

L'Etat, dans son ensemble, se tient à leurs côtés pour les aider à acquérir le réflexe de l'export et développer les approches qui leur permettront de saisir des opportunités à l'international. Les réformes conduites depuis 2017 sous l'impulsion du Président de la République ont rendu aux entreprises la compétitivité et la capacité à innover dont elles avaient besoin pour envisager l'export. En prenant toute leur part dans le commerce mondial, les PME et ETI françaises contribueront à notre prospérité économique, à notre influence dans le monde et au rétablissement de notre balance commerciale.

Tel est l'objectif de ce plan « Osez l'export » et de ses 13 mesures de soutien public : préparer, accompagner et faire réussir les entreprises dans leur internationalisation.

Ce plan mise d'abord sur ce qui fait la richesse d'une entreprise – son capital humain. Pour une entreprise sur trois, le fait de ne pas aller à l'international est

lié au manque de moyens humains. Nous favorisons donc le recrutement de ressources humaines dédiées à l'export et nous engageons la TFE à démarcher davantage les entreprises absentes de l'export.

Ce plan repose ensuite sur l'exceptionnel vivier d'entreprises et de produits français. C'est sous la bannière « France » que nous les ferons gagner à l'international. Nous allons assurer la présence et la visibilité de nos PME et ETI, regroupées au sein de « Pavillons France », dans les plus grands salons internationaux et les places de marché en ligne. Nous allons veiller à ce que les avantages qu'offrent les accords commerciaux soient pleinement utilisés.

Ce plan, enfin, permettra à nos entreprises de s'imposer sur les marchés de demain. Nous renforçons ainsi les programmes d'accompagnement collectif intensif de Business France orientés sur les filières et les zones géographiques en forte croissance. Nous allons inviter chaque année des acheteurs internationaux sur les grands salons, à la rencontre des PME et ETI françaises, pour les positionner sur des grands projets d'infrastructures, d'énergies du futur, de santé etc.

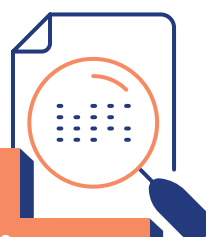
Notre stratégie est ambitieuse. Elle est à la hauteur de l'enjeu, car l'export est fondamental pour notre économie – 4 millions d'emplois en dépendent. C'est aussi à travers l'export que se joue la capacité de la France à faire face aux tensions géopolitiques et à maintenir son rang au cours des prochaines décennies.

Avec ce plan, toutes les entreprises vont ainsi pouvoir se projeter à l'international et y réussir, pour faire connaître dans le monde entier la créativité, l'audace et les savoir-faire français.

TABLE DES MATIÈRES

06

État
des lieux



Le financement
du commerce
digitalisé
page 35

12

11

Les entreprises
françaises
dans les
grands projets
internationaux
page 33

38

L'équipe
& les partenaires



13

Les financements
export de demain
page 36

08

3 priorités, 13 mesures

Préparer, accompagner
et faire réussir les
entreprises à l'export



Investir dans l'humain et les territoires

1

Le « volontaire territorial
de l'export »
page 13

2

Le volontariat
international en
entreprise pour tous
page 15

3

Le réflexe export
dans les territoires
page 17

4

L'Académie de
l'export
page 19



Faire gagner la France à l'export

5

« Pavillon France »
pour tous
page 22

6

Les produits français
exposés en ligne
page 24

8

Accords
commerciaux :
des opportunités
à saisir
page 27

7

La marque
France
page 26

« Booster » :
champions
de demain
page 31

10

9

Les lauréats
de France
2030 à
l'export
page 30



Préparer l'avenir

ÉTAT DES LIEUX

L'export en quelques chiffres

145 700

entreprises exportatrices
au 4^{ème} trimestre 2022
soit +7,6% et + 10 300 entreprises
par rapport à 2021

+6,2%

de PME
exportatrices
et + 5,7% d'ETI

10 550

entreprises
accompagnées
à l'export par la TFE
en 2021



**Les produits
champions à l'export
en parts de marché
mondiales**



Boissons
17%
parts de marché mondiales,
1^{er} exportateur



Parfums et
cosmétiques
14%
parts de marché mondiales,
1^{er} exportateur

15 300

emplois créés
ou envisagés
par les entreprises
accompagnées
par la TFE en 2021

7,8 Md€

d'augmentation des
montants exportés
par les entreprises suivies
par la TFE entre 2019 et 2021

1,1 Md€

de chiffre d'affaires
additionnel
directement lié
à l'action de la TFE



Industrie aéronautique
et spatiale

14%

parts de marché mondiales,
2^e exportateur mondial



Produits laitiers,
œufs, miel

8%

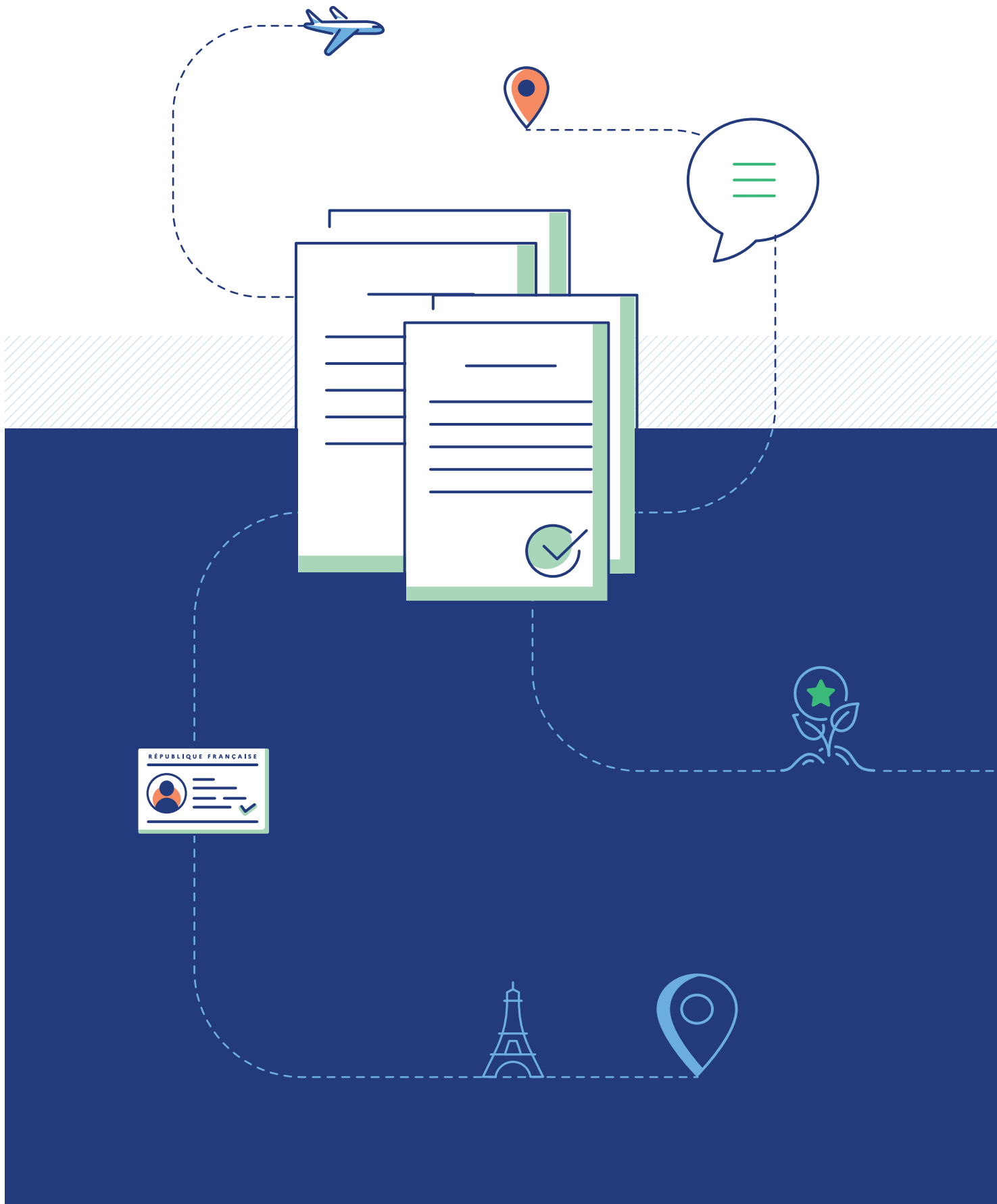
parts de marché
mondiales



Céréales

6%

parts de marché
mondiales





3 priorités, 13 mesures



3 priorités, 13 mesures



Investir dans l'humain et les territoires

1

Le « volontaire territorial de l'export »

Mettre en place un dispositif d'aide à l'embauche pour l'engagement d'un jeune dédié à l'export, afin d'accompagner les PME-ETI dans leur stratégie de développement à l'international.

2

Le volontariat international en entreprise pour tous

Soutenir l'intégration des volontaires internationaux en entreprise au sein des PME et ETI en stimulant l'embauche de jeunes issus de quartiers prioritaires de la politique de la ville.



Faire gagner la France à l'export

5

« Pavillon France » pour tous

Accompagner 5 000 entreprises par an sur les salons internationaux grâce à une meilleure prise en charge de leur coût par l'État.

6

Les produits français exposés en ligne

Faire connaître l'offre des PME françaises grâce à des e-vitrines sectorielles et renforcer la visibilité des produits français sur les plus grandes plateformes mondiales d'e-commerce.



Préparer l'avenir

9

Les lauréats de France 2030 à l'export

Proposer un accompagnement à l'export sur mesure à 1 000 PME soutenues par le plan France 2030.

10

« Booster » : champions de demain

Faire bénéficier 200 PME-ETI à fort potentiel à l'export d'un accompagnement collectif intensif « Booster » pris en charge à 60% par l'État.

3

Le réflexe export dans les territoires

Convaincre toutes les entreprises des bénéfices de l'export.

4

L'Académie de l'export

Former les entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain aux enjeux de l'export.

7

La marque France

Créer une marque pour valoriser et renforcer l'image des produits français à l'international.

8

Accords commerciaux : des opportunités à saisir

Mieux utiliser les accords commerciaux de l'Union européenne pour investir de nouveaux marchés et faire bénéficier nos entreprises de la réduction des droits de douane, à l'importation et à l'exportation.

11

Les entreprises françaises dans les grands projets internationaux

Faciliter la participation des entreprises françaises dans les grands projets internationaux et leurs échanges avec les acheteurs internationaux.

12

Le financement du commerce digitalisé

Dématérialiser les procédures de financement du commerce international.

13

Les financements export de demain

Moderniser les financements exports proposés aux PME pour les rendre plus accessibles, en particulier pour les projets de transitions environnementale.



Investir dans l'humain et les territoires

Le « volontaire territorial de l'export »	13
Le volontariat international pour tous	15
Le réflexe export dans les territoires	17
L'Académie de l'export	19



LE « VOLONTAIRE TERRITORIAL DE L'EXPORT » (VTE)

La décision de se développer à l'international nécessite généralement le recrutement d'une personne dédiée.

Constat

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

Solution

Mise en place d'un volontariat territorial en entreprise - export.

Ce dispositif d'aide à l'embauche permettra de soutenir les entreprises qui souhaitent enclencher leur internationalisation, depuis la France, en engageant des étudiants ou jeunes diplômés pour des missions dédiées à l'export. **Cette aide pourra aller jusqu'à 12 000 €, plafonnés à 50% des dépenses liées à la mission.**



Je souhaite engager un VTE pour m'accompagner dans mes démarches de prospection en Afrique de l'Est sur une durée de 2 ans. Comment procéder ?

1 Je recrute un étudiant en alternance ou un jeune diplômé depuis moins de 2 ans d'une formation bac+3 minimum.

2 J'effectue auprès de Business France une demande d'aide dans les 6 mois suivant son arrivée et je transmets une fiche précisant les missions liées à l'export que va effectuer le VTE dans mon entreprise en France.

3 À l'issue de cette mission, j'ai identifié des marchés porteurs, je peux proposer à ce VTE de poursuivre sa mission en devenant volontaire international en entreprise pour prospecter ces marchés. Ce volontariat en entreprise dure entre 6 et 24 mois et peut être renouvelé une fois, pour une durée de 2 ans maximum.

Focus



L'UE : un marché de 500 millions de consommateurs pour débiter à l'export

L'Union européenne représente 18% du PIB mondial et 500 millions de consommateurs. Pour les entreprises qui souhaitent se lancer, l'Europe est un marché sûr, connu et proche. Les échanges y sont facilités par le marché unique et la monnaie commune. La crise sanitaire et le déclenchement de la guerre en Ukraine ont confirmé l'intérêt des entreprises françaises pour le marché européen. Ainsi, en 2022, les exportations françaises vers l'UE représentent plus de la moitié des exportations françaises dans le monde. À l'exception des États-Unis (48Md€), les premiers débouchés à l'export sont des pays de l'Union européenne : l'Allemagne (80,3Md€), l'Italie (54,2Md€), la Belgique (45,5Md€) et l'Espagne (44,3Md€).



LE VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (VIE) POUR TOUS

Le VIE est un appui considérable pour toute entreprise qui a un projet de développement à l'international.

Constat

Les jeunes issus des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) et des formations courtes sont peu représentés parmi les VIE, alors que ce dispositif facilite leur recrutement en entreprise.

Solution

Prise en charge par l'État de 2 mois de mission pour les VIE issus de formations courtes (jusqu'à Bac + 3) ou des QPV.



Les VIE, un tremplin pour l'entreprise et pour le jeune

Se développer à l'international requiert pour l'entreprise des ressources humaines dédiées.



Pour l'entreprise :

- le VIE facilite et accélère les projets export, en offrant une solution RH de mobilité internationale clé en main ;
- le VIE fidélise les talents (1 jeune sur 2 a choisi de continuer sa carrière dans l'entreprise de son VIE).



Pour le jeune :

- le VIE constitue une première expérience internationale qui rend son CV plus attractif ;
- le VIE facilite le recrutement en entreprise (près de 80% des volontaires internationaux en entreprise sont recrutés à l'issue de leur mission).

En 2022 :

7 000

jeunes sont partis en mission

2 000

entreprises françaises sont actives à l'international ou désireuses de s'y développer.

Près de

1 000

nouveaux départs en VIE chaque mois !



LE RÉFLEXE EXPORT DANS LES TERRITOIRES

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

Constats

Aller chercher les entreprises au-delà du portefeuille déjà connu de la TFE permettrait d'élargir le vivier des entreprises exportatrices.

De nombreux acteurs, notamment les parlementaires, sont en contact quotidien avec des entreprises qui pourraient se lancer à l'export.

Les PME et ETI en Outre-mer sont confrontées à des surcoûts logistiques, à des problèmes de connectivité et leurs échanges avec les pays voisins sont encore trop limités.

Solutions

La TFE en porte-à-porte :

1. **identification de nouvelles entreprises à préparer à l'export ;**
2. organisation de rencontres entre les PME qui souhaitent aller à l'export, la Team France Export, ses partenaires (CCE, Douanes, OSCE...) et des PME/ETI expérimentées à l'export dans le cadre de « **Journées de l'Export** » en région.

Lancement d'un programme « Parlementaires pour l'export » par Business France.

Business France proposera aux parlementaires membres du programme le soutien de la TFE pour sensibiliser les entreprises de leur territoire aux enjeux de l'export et élargir le vivier des PME accompagnées.

Organisation de missions dans les pays voisins de nos régions ultramarines, grâce à la TFE, pour leur permettre d'aborder ces marchés.



**Je dirige une PME basée à La Réunion
et je souhaite exporter en Tanzanie.
Comment puis-je en savoir davantage
sur ce marché ?**

1

Je prends contact avec la TFE La Réunion pour signaler mon intérêt pour une mission d'exploration.

2

La TFE m'accompagne pour préparer et réussir cette mission en identifiant des prospects et en préparant un programme de rendez-vous.

Focus



La convention État-régions

Depuis l'annonce de la stratégie de Roubaix (2018), le soutien aux entreprises exportatrices est un axe fort de la coopération État-Régions. La TFE s'est déployée sur l'ensemble du territoire sous la responsabilité des régions, pilotes du développement économique et de l'innovation, ainsi qu'avec les opérateurs (Business France, Bpifrance, CCI France).

18 conventions régionales ont ainsi été signées avec l'ensemble des régions métropolitaines, La Réunion, Mayotte, la Martinique, la Guadeloupe et la Guyane. L'unification du réseau a permis de faire de la TFE un outil au service des stratégies de développement économique des régions. Les Conseils Stratégiques de l'Export Régionaux se mettent progressivement en place et contribuent à la bonne complémentarité des actions entre niveau national et régional.



L'ACADÉMIE DE L'EXPORT

De nombreuses entreprises, faute d'informations suffisantes, n'osent pas se lancer à l'export. Par ailleurs, près d'une entreprise sur quatre cesse d'exporter à la suite d'une expérience infructueuse ou parce qu'elle n'a pas suffisamment structuré sa démarche à l'export.

Constats

L'offre existante de formations à l'export adressée aux entreprises est éclatée et insuffisamment lisible.

Les étudiants, exportateurs de demain, doivent être davantage sensibilisés aux enjeux de l'export.

Solutions

Création d'une Académie de l'export, plateforme digitale dédiée au recensement des formations à l'export. Grâce à ce catalogue en ligne des offres de formations export dispensées par la TFE, 50 000 entreprises seront formées à l'export en 5 ans.

Renforcement des liens entre l'enseignement supérieur (BTS commerce international, écoles de commerce et d'ingénieur) et la TFE afin de sensibiliser les étudiants à l'export (accords de partenariats et création de modules de présentation).



**Je suis à la tête d'une PME familiale
et je souhaite exporter,
mais je ne maîtrise pas l'environnement juridique
des différents marchés.
Comment me former ?**



Je me connecte sur le site de l'Académie de l'export. Je sélectionne la rubrique « environnement juridique » et je retrouve l'ensemble des formations existantes sur ce thème, en ligne ou en présentiel, offertes par la TFE et ses partenaires.

1

2

J'accède ainsi au calendrier des formations disponibles dans ma région pour pouvoir m'y inscrire. Je peux visionner gratuitement des vidéos courtes pour comprendre les principaux enjeux de l'export.

Focus



Le mentorat

À chaque étape de leur parcours d'accompagnement à l'export, les entreprises françaises peuvent bénéficier de programmes de mentorat par des pairs, partenaires de la TFE.

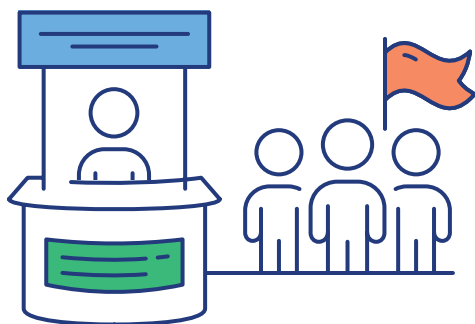
Spécialisés dans le mentorat Export, les **Conseillers du Commerce Extérieur (CCE)** parrainent et accompagnent les entreprises françaises qui le souhaitent afin de faciliter leur prospection et accélérer leurs ventes. Les **Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI)** disposent aussi de nombreux programmes de formation sur l'ensemble du territoire. Les dirigeants d'entreprises peuvent enfin compter sur d'autres partenaires de la TFE, comme l'association Entreprises-Collectivités territoriales-Insertion (ECTI), qui propose des sessions de mentorat export avec des professionnels expérimentés.

La TFE recense toutes les initiatives de mentorat proposées par ses partenaires dans votre région. Retrouvez-les sur le site internet : <https://www.teamfrance-export.fr>.



Faire gagner la France à l'export

« Pavillon France » pour tous	22
Les savoir-faire français visibles en ligne	24
La marque France	26
Accords commerciaux : des opportunités à saisir	27



« PAVILLON FRANCE » POUR TOUS

La participation aux salons est de plus en plus coûteuse pour les entreprises françaises. Jusqu'à présent, elle était moins subventionnée en France que dans les pays voisins.

Constat

Les « Pavillons France » sont le principal vecteur de courants d'affaires à l'international pour les PME et ETI.

Près de 60% des entreprises françaises exposantes enregistrent une commande dans les mois qui suivent.

La participation à ces salons est coûteuse. Nos voisins accordent des subventions à hauteur de 30% pour les Espagnols, 40% pour les Allemands et 100% pour les Italiens (contre 17% en moyenne pour la France).

Solution

Augmentation de la part de la subvention publique à 30% pour faire participer 5 000 entreprises par an aux salons du programme « France Export » d'ici 2027.



**Je dirige une start-up spécialisée dans la tech.
J'aimerais me rendre au CES à Las Vegas
mais le coût de la participation est très élevé.
A quel soutien financier puis-je accéder ?**

**1**

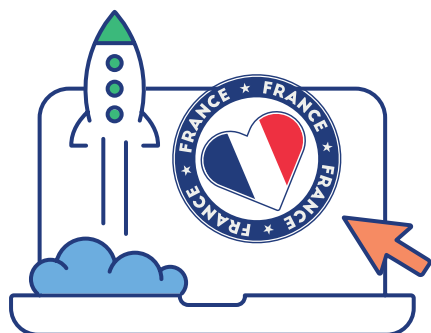
Je contacte Business France pour bénéficier du dispositif « Pavillon France » qui regroupe sous un même pavillon l'ensemble de l'offre française sur les salons internationaux.

2

L'État prendra désormais en charge 30% de mes coûts de participation au salon, subvention qui peut être cumulée avec l'aide de ma région.

3

Je bénéficie de l'accompagnement de Business France pour identifier des prospects, préparer mes rendez-vous et décrocher de nouveaux contrats.



LES SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS VISIBLES EN LIGNE

L'offre française n'est que marginalement représentée sur Internet et sur les plus grandes plateformes mondiales d'e-commerce, alors que 80% des interactions entre fournisseurs et acheteurs B2B s'effectueront, d'ici 2025, par des canaux numériques.

Constats

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

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

Solutions

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

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



**Je dirige une PME de cosmétiques.
Je souhaite exporter davantage
et m'adresser au marché chinois.
Quels outils digitaux peuvent m'y aider ?**



1

Je contacte Business France
pour référencer mes produits sur
l'e-vitrine dédiée aux cosmétiques.

2

**Je demande également
à faire référencer mes produits**
dans le « Pavillon France »
digital sur les principales
plateformes d'e-commerce
mondial.

3

**Mes produits sont ainsi mieux identifiés
par les acheteurs internationaux**
et je peux augmenter mes ventes
à l'export en étant accompagné
dans le référencement.



LA MARQUE FRANCE

La qualité des produits français est reconnue, notamment dans le luxe, la mode, les cosmétiques ou encore les vins et spiritueux.

Constat

Le bénéfice de l'image de marque des savoir-faire français ne profite pas à tous nos secteurs et à tous nos produits.

Solution

Création de la marque France pour promouvoir le rayonnement des produits français et stimuler leurs exportations.

Focus



Le rôle des ambassades

Le réseau diplomatique, composé de 163 ambassades et 92 consulats, participe activement au déploiement de la TFE à l'étranger.

Les ambassades assurent la bonne coordination des différents acteurs économiques français à l'étranger. Le Conseil économique, présidé par l'Ambassadeur, vise à assurer la coopération en bonne intelligence entre la TFE et l'ensemble de la communauté d'affaires française du pays concerné.

En l'absence de TFE, l'ambassade conseille et reçoit directement les entreprises françaises qui désirent s'implanter dans le pays. Le réseau diplomatique travaille également à améliorer le climat des affaires en facilitant l'implantation des entreprises françaises.



ACCORDS COMMERCIAUX : DES OPPORTUNITÉS À SAISIR

L'Union européenne a conclu, au nom des États membres, dont la France, plus de 40 accords commerciaux avec 74 partenaires. Ces accords commerciaux permettent aux entreprises d'accéder à de nouveaux marchés et de réduire les droits de douane.

Constat

3 exportations sur 10 n'utilisent pas pleinement les bénéfices des accords commerciaux. Ce sont potentiellement plusieurs centaines de millions d'euros de droits de douane que nos entreprises pourraient économiser.

Solution

À l'issue d'une enquête auprès des entreprises pour comprendre leur utilisation des accords commerciaux :

- **développement de modules de formation** pour favoriser l'appropriation de ces outils d'accès au marché ;
- **sensibilisation des principales filières** à ces économies potentielles.



Je suis un fabricant de machines de précision. J'importe une partie des composants du Maroc et d'Asie et j'exporte ma production en Corée, au Mexique et en Turquie. Comment tirer bénéfice des accords commerciaux conclus par l'Union européenne ?

Grâce aux accords conclus par l'Union européenne :

Je peux réduire le coût des droits de douane à l'import des composants. Je réduis ainsi mes coûts de production.

2

Mes clients peuvent bénéficier de droits de douane réduits, ce qui rend mes produits plus compétitifs.

1

3

Pour vérifier que je sais utiliser les accords commerciaux à l'importation et à l'exportation, je contacte la cellule-conseil aux entreprises mise en place par les douanes et je prends rendez-vous avec un conseiller douanier pour m'assurer que je peux bénéficier des préférences tarifaires.

Focus



L'Union européenne négocie et signe des accords commerciaux avec des pays tiers pour que les échanges commerciaux entre les entreprises européennes et leurs partenaires se fassent à des conditions préférentielles, prévisibles et transparentes.

Quelques exemples d'obstacles levés par ces accords : instauration de droits de douane réduits voire nuls ; simplification des formalités douanières ; meilleur accès aux marchés publics ; reconnaissance des certificats de produits ; meilleure protection des droits de propriété intellectuelle et indications géographiques.

Les échanges entre pays liés par des accords sont ainsi facilités et se font dans un cadre clair, protecteur et porteur.

Exemple : depuis la mise en œuvre provisoire du CETA en 2017, les exportations de produits agricoles et agroalimentaires vers le Canada ont progressé de 46,9%. **Pour en savoir plus :** <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/fr/content/les-accords-commerciaux-de-lue-dans-access2markets>



Préparer l'avenir

Les lauréats de France 2030 à l'export	30
« Booster » : champions de demain	31
Les entreprises françaises dans les grands projets internationaux	33
Le financement du commerce digitalisé	35
Les financements export de demain	36



LES LAURÉATS DE FRANCE 2030 À L'EXPORT

Pour que les innovations des PME soutenues par le plan France 2030 soient synonymes de croissance durable pour la France et pour ces entreprises, celles-ci doivent se développer à l'export et proposer leurs solutions sur les marchés internationaux.

Constat

À l'heure actuelle, les PME soutenues par le plan France 2030 ne bénéficient pas d'un accompagnement à l'export dédié.

Solution

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

Focus



France 2030

Lancé par le Président de la République en octobre 2021, France 2030 vise à positionner la France en leader économique de demain, en accélérant la transformation des secteurs clés de notre économie par l'innovation.

Avec 54 Md€ d'investissements sur 5 ans, ciblés sur la décarbonation de l'industrie, l'hydrogène, les véhicules électriques, le spatial, les grands fonds marins ou les matériaux stratégiques, France 2030 va faire émerger de nouveaux acteurs et de nouvelles filières.

A l'international, et afin d'assurer le succès de France 2030, nous devons garantir aux produits et services innovants qui en naîtront des débouchés export et un accompagnement sur tous les marchés. Nous devons aussi nous appuyer sur les perspectives qu'offre France 2030 pour nouer de nouveaux partenariats, attirer des talents et des investisseurs du monde entier.





« BOOSTER » : CHAMPIONS DE DEMAIN

Les PME-ETI bénéficiant d'un accompagnement « booster » réussissent mieux à l'export.

Constat

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

Solution

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

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

- **les secteurs prioritaires de France 2030 :** *greentech, agritech, deeptech, healthtech* notamment ;
- **les zones géographiques à fort potentiel :** Indopacifique, Afrique, Amérique latine, Pays du Golfe.



Je suis responsable export dans une PME de 50 salariés et je souhaite exporter en Australie. Que m'apporte un accompagnement «Booster» ?

1

Mon conseiller TFE me conseille de candidater au Booster Indopacifique pour maximiser mes chances d'y exporter.

2

Je rejoins ce programme d'accompagnement sur mesure d'une durée de 12 mois. Je bénéficie d'un accompagnement personnalisé réalisé par un binôme constitué d'un conseiller TFE et d'un expert TFE dans mon pays cible. Je bénéficie également de séquences collectives avec les autres entreprises participantes en début et en fin de programme.

Focus



La stratégie française en Indopacifique

Nouveau centre de gravité de l'économie mondiale, l'Indopacifique pourrait générer en 2040 plus de 50 % du PIB mondial et 40% de la consommation mondiale.

Avec un potentiel de marché de 4,5 milliards d'habitants, de plus en plus urbains et connectés, la zone offre de multiples opportunités pour les entreprises françaises, notamment dans les infrastructures : les besoins des pays en développement en Asie et dans le Pacifique dépasseront 22 600 Md\$ d'ici à 2030 selon les projections de la Banque asiatique de développement en 2017.



LES ENTREPRISES FRANÇAISES DANS LES PROJETS INTERNATIONAUX

De plus en plus d'acheteurs internationaux souhaitent s'approvisionner en France, et mieux connaître l'offre de nos PME et ETI.

Constats

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

Aujourd'hui, Bpifrance Assurance Export n'octroie une assurance-crédit qu'aux entreprises établies en France. Au contraire, plusieurs agences de crédit export étrangères octroient ces garanties, sous réserve d'un contenu national suffisant. Elles favorisent ainsi la participation de leurs entreprises à des contrats export.

Un porteur de projet d'export, qu'il soit français ou étranger, peut avoir des **difficultés à identifier les fournisseurs français** et à **mobiliser les financements correspondants** dans le cadre des projets réalisés à l'étranger.

Solutions

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

Octroi du dispositif français d'assurance-crédit aux sociétés étrangères qui montent des projets à participation française importante. Ces financements permettront aux acheteurs étrangers de passer des commandes aux entreprises françaises qui les fournissent.

Création de guides de l'export par filière, qui permettront aux porteurs de projets d'avoir accès aux potentiels fournisseurs français. Ils recenseront les principales informations (taille, sous-secteur d'activité, expérience à l'export, localisation des sites de production).
Simplification des règles et modernisation du guide de part française pour faciliter l'accès aux financements exports.



Je gère une PME de 30 salariés dans le secteur des énergies renouvelables et je souhaite me lancer à l'export. Comment puis-je me faire connaître des acheteurs internationaux ?

1

Business France invite des acheteurs internationaux sur un salon et me propose de participer à un programme de rendez-vous d'un ou plusieurs de ces acheteurs internationaux.

2

Pour que ma PME soit identifiée par les acheteurs internationaux, je peux également contacter le représentant de ma filière pour faire figurer mon entreprise dans l'annuaire de l'export et être plus facilement contactée.

3

Si l'acheteur est intéressé, Bpifrance Assurance Export met en place une offre de financement pour faciliter le financement de son projet, ce qui me permet de devenir son fournisseur.



LE FINANCEMENT DU COMMERCE DIGITALISÉ

Le commerce international nécessite un nombre d'opérations juridiques et financières important, à ce jour faiblement automatisées. Sur les 4 milliards de documents produits chaque année pour les opérations transfrontalières, seuls 1% sont totalement digitalisés.

Constat

La digitalisation des transactions internationales permettrait :

- à 8 entreprises sur 10 d'accéder à des outils de gestion, de sécurisation et de financement de leurs opérations internationales ;
- d'économiser jusqu'à 80% des coûts de ces outils soit 3,8 Md€ d'ici à 2030 ;
- d'entraîner une hausse en valeur de 14% des échanges commerciaux internationaux d'ici 2026.

Solution

Mise en œuvre des recommandations de Paris Europlace pour accélérer la digitalisation des activités de financement du commerce international.



LES FINANCEMENTS EXPORT DE DEMAIN

Moderniser les financements exports pour les rendre plus accessibles aux PME, en particulier pour les petits projets verts.

Constats

Nos PME ne connaissent pas assez l'offre des assurances-export. Elles connaissent surtout l'assurance-prospection dont l'instruction est effectuée par le réseau territorial de Bpifrance.

Les banques commerciales sont peu actives sur le segment des petits crédits export (inférieurs à 25 M€), pourtant nos PME en ont besoin.

Lorsque le montant de dette à garantir est inférieur à 50 M€, les projets sous forme de « société de projet ad hoc » ne bénéficient pas des financements bancaires ni des couvertures offertes par Bpifrance Assurance Export. En effet, ces transactions sont lourdes à instruire sur les plans financier, commercial, juridique et fiscal.

Solutions

Territorialisation de l'offre d'assurance de cautions export pour en massifier la distribution. Les assurances de cautions export seront distribuées dans les réseaux bancaires pour les opérations de montants limités (inférieurs à 800k€).

Multiplication de l'offre de très petits crédits export (inférieurs à 1 M€) par Bpifrance pour mieux combler cette faille de marché.

Prise en garantie par Bpifrance Assurance Export, des financements de projets verts de petite taille (inférieurs à 50 M€) à condition qu'ils soient éligibles à la taxonomie européenne, donc au bonus climatique, et qu'ils présentent une part française significative.



J'ai fondé une start-up spécialisée dans l'énergie solaire. Je souhaite exporter en Amérique latine. Comment bénéficier d'une garantie export ?

1

Je dépose ma demande de garantie export auprès de Bpifrance Assurance Export, même si le montant de dette à garantir est inférieur à 50 M€.

2

Si je remplis les conditions, Bpifrance Assurance Export m'accorde la garantie export pour faciliter la réalisation de ce projet.

Focus



Lancement d'un nouvel appel à projets FASEP en 2023 : « Agriculture et Alimentation durables ».

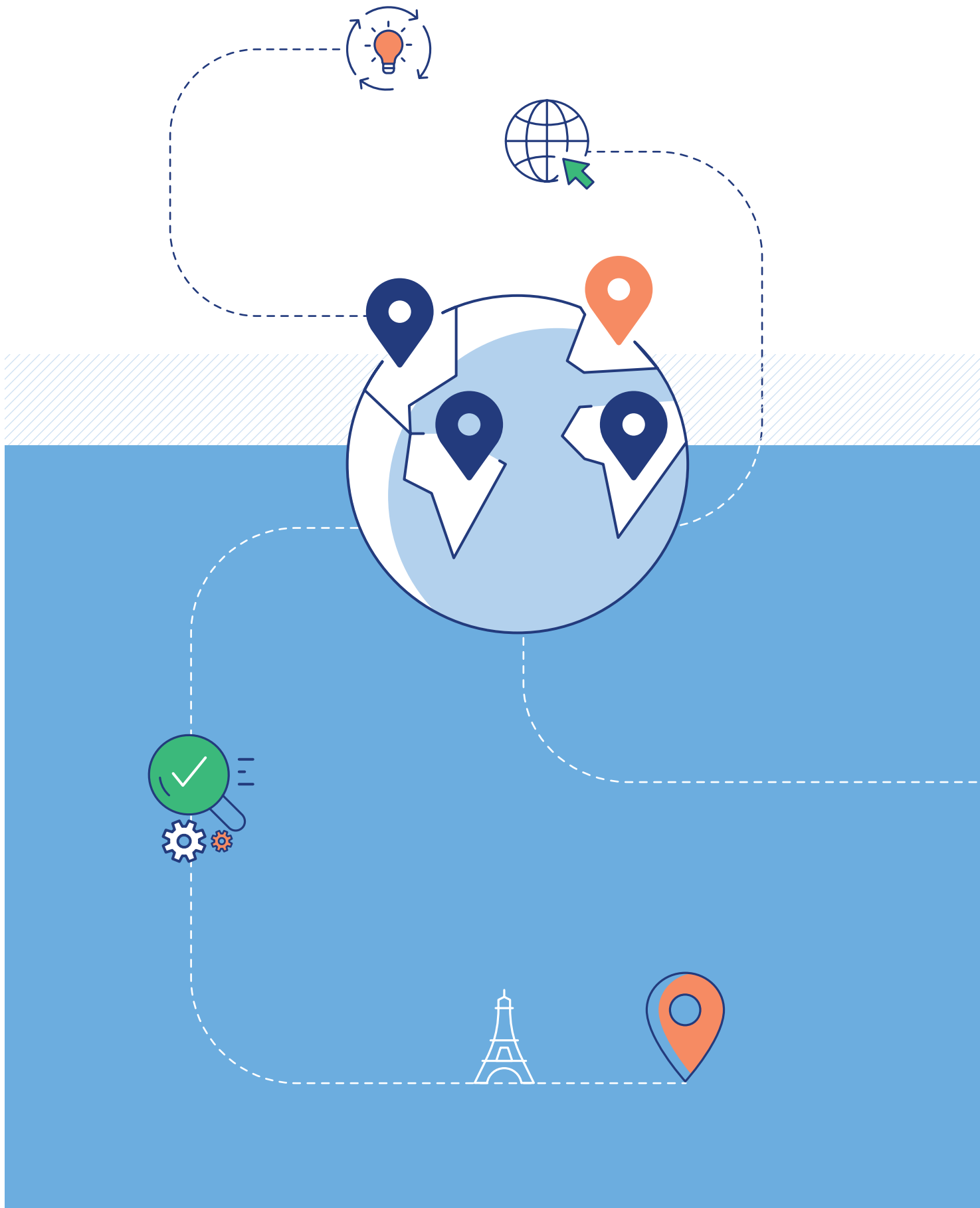
Le Fonds d'études et d'aide au secteur privé (FASEP) est un don ou une avance remboursable visant à financer des études de faisabilité ou des démonstrateurs de technologies innovantes réalisés par des entreprises françaises au bénéfice d'entités publiques dans les pays en développement. Il a une double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

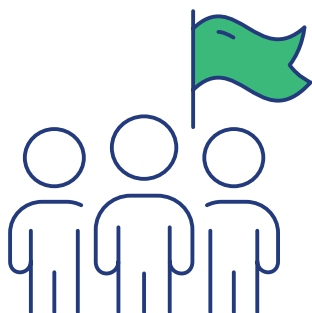
Toutes les entreprises sont éligibles au FASEP, avec une priorité accordée aux PME. Le projet doit respecter ces critères : une part française de 85 % minimum, des perspectives de retombées importantes, un intérêt du bénéficiaire, une solution innovante et la prise en compte des enjeux environnementaux et sociaux.

Dans le cadre du plan export, un nouvel appel à projet FASEP « Agriculture et Alimentation durables » sera lancé en 2023. Il permettra de soutenir une dizaine de projets.

Les projets retenus pourront s'inscrire dans des thématiques variées : consolidation des filières ; alimentation saine et durable ; agritech ; prévention des risques climatiques, etc.)

Candidatures : aap.agriculture-durable@dgtresor.gouv.fr





L'équipe & les partenaires





L'ÉQUIPE

TEAM FRANCE — EXPORT —

La Team France Export

La Team France Export (TFE) mutualise, depuis 2019, dans chaque région française, les services de Business France, Bpifrance et des CCI.

Elle offre aux entreprises un interlocuteur unique pour leur développement à l'international.

Préparation à l'export, espaces d'exposition dans les salons internationaux, missions de prospection dans les pays cibles, programme VIE, offre de financements et de garanties : la TFE, ce sont 250 conseillers à disposition des entreprises.

À l'étranger, la TFE s'appuie sur Business France (73 implantations dans 55 pays) et sur des acteurs privés partenaires, en cas de besoin. Ces correspondants privés, recommandés par les guichets uniques de la TFE en région, proposent des prestations d'accompagnement adaptées aux marchés et aux besoins des entreprises.

www.teamfrance-export.fr



• Business France

Business France, sous la tutelle de l'Etat, est l'agence au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle appuie notamment les PME /ETI dans leur développement à l'export. Business France dispose d'un réseau de 1 500 collaborateurs dans 55 pays et d'une large gamme de services commerciaux pour favoriser la création et la pérennisation de courants d'affaires sur les marchés ciblés par les entreprises.

www.businessfrance.fr

bpifrance

• Bpifrance

Bpifrance est la banque publique de l'export. Elle propose aux entreprises différentes solutions de financement de leurs démarches à l'international (crédits, prêts, garanties d'emprunt) permettant d'améliorer l'attractivité de leurs offres auprès de clients étrangers.

www.bpifrance.fr/nos-solutions/international



• CCI France

CCI France élabore la stratégie nationale des Chambres de commerce et d'industrie et représente les intérêts des entreprises françaises auprès des autorités françaises et européennes. Son réseau propose différents services d'accompagnement et de conseil aux entreprises.

www.cci.fr



Les Régions

La Team France Export est un outil au service des stratégies de développement économique des régions (Loi NOTRe). Elle appuie les exécutifs régionaux dans la construction des stratégies de développement et l'accompagnement à l'international des PME et ETI de leurs territoires.



LES PARTENAIRES DE LA TEAM FRANCE EXPORT



Les Conseillers du Commerce Extérieur

Le réseau des CCE, présent en Région et dans 150 pays, met bénévolement l'expérience de ses 4 500 conseillers au service des entreprises françaises cherchant à se développer à l'export. Promotion et appui à l'internationalisation, notamment via du mentorat, le réseau des CCE travaille en lien étroit avec la TFE.

<https://www.cnccef.org/>



CCI-FI

Le réseau CCI-France International, rassemble, coordonne et développe le réseau des CCI françaises à l'international. Dans des pays comme la Belgique, la Hongrie, la Norvège, le Maroc, les Philippines, Singapour, la TFE sous-traite à ce réseau le rôle de « correspondant unique » pour l'export ou comme au Japon et à Hong-Kong, certaines missions.

OSCI

LES ENTREPRENEURS
DE L'INTERNATIONAL

Les OSCI

La TFE a établi un partenariat avec l'OSCI, fédération privée des entrepreneurs du commerce international, pour proposer aux entreprises qu'elle accompagne des services de mentorat individuels ou collectifs, ainsi que du conseil dédié à la constitution d'équipes export. Le réseau des OSCI est également référencé dans de nombreux pays.

<https://osci.trade>



L'Institut National de la Propriété Internationale (INPI)

L'INPI agit en faveur du développement économique et de la valorisation de l'innovation. Il garantit l'enregistrement et la délivrance des titres de propriété industrielle (brevets, marques, etc.). Il dispense, en lien avec la TFE, des formations à l'élaboration de la protection juridique nécessaire au déploiement à l'international.

www.inpi.fr

QUI FAIT QUOI ?

Vous recherchez des financements pour votre projet Export ?

La TFE a la solutions pour vous !

Bpifrance :

- Financements
- Garanties export

Trésor :

- Fonds d'études et d'aide au secteur privé
- Prêt du Trésor



C'est mon conseiller bancaire qui m'a parlé de la TFE. J'ai donc pris contact avec le guichet régional de la TFE afin de me faire conseiller et d'y trouver l'aide nécessaire au développement international de mon entreprise.



Je dirige une petite entreprise familiale en Alsace et souhaite exporter mes biens outre-Rhin. En me renseignant auprès de la CCI-Alsace Métropole, j'ai découvert l'existence de la Team France Export.



J'ai entendu parler de la Team France Export pour la première fois lors d'un événement Medef à Nice dédié à l'export. Souhaitant développer une stratégie Export ambitieuse, j'ai directement pris contact avec la TFE-Sud PACA sur leur site.

Guichet unique TFE en région

- Prenez contact avec l'un des 250 conseillers en région pour vous faire accompagner ;
 - Découvrez les opportunités des marchés étrangers ;
 - Renforcez votre Plan d'internationalisation.
- + d'infos sur : www.teamfrance-export.fr



Vous souhaitez vous préparer en France à l'aventure de l'export ?

La TFE vous apporte des solutions adaptées à vos besoins !

Programme Diagnostic Export

Avec le diagnostic export, identifiez vos forces et pistes d'amélioration à l'international avec un accompagnement TFE personnalisé.

Plan d'action Export : préparez votre passage à l'action vers l'international

Grâce à un plan d'actions à l'international réalisé avec votre conseiller TFE, formalisez votre budget prévisionnel et optimisez votre organisation et vos ressources humaines pour maximiser vos chances de succès.



En complément



Pour élaborer sa stratégie juridique et réglementaire

Douanes et Droits Indirects : améliorer votre stratégie commerciale et sécuriser vos flux
INPI : protéger et valoriser efficacement son concept et ses idées



La TFE et ses référents à l'étranger pour réaliser votre amorçage commercial

La TFE est votre « correspondant unique » à l'étranger.

Elle vous aide à démultiplier vos courants d'affaires en proposant des services d'identification de clients ou d'intermédiaires commerciaux et en organisant des salons B2B.



Vous cherchez désormais à vous implanter sur un marché étranger ? La TFE vous attend dans vos pays-cibles !

Pour former et constituer son équipe Export

Business France :

- le VIE, solution RH de mobilité internationale
- le VTE, solution RH de recrutement d'un jeune dédié à l'export

Pôle Emploi : recruter à l'international ? C'est possible avec Pôle emploi.



Pour se faire accompagner sur toute la procédure Export

Conseillers du Commerce extérieur de la France : mentorat individuel, accompagnement d'un CCEF

OSCI : coaching individuel et collectif



Business France anime le réseau de la TFE à l'étranger dans 55 pays

Business France collabore étroitement avec les CCEF pour un accompagnement adapté aux marchés et géographies locaux.



La TFE vous accompagne directement



Dans les pays où la TFE n'est pas directement présente

Des acteurs privés partenaires ont été référencés par Business France pour accompagner les entreprises dans leurs projets. Le réseau des CCEF peut également vous accompagner.



Des partenaires référencés pour effectuer votre ancrage commercial

La TFE référence pour vous une série d'acteurs privé pour réaliser votre ancrage commercial.

- Faites vous conseiller sur les thématiques suivantes :
- droit et fiscalité ;
 - gestion de filiales ;
 - représentation commerciale ;
 - domicile et hébergement.

Plus d'offres et d'aides de la part des partenaires sur le site de la TFE sont à retrouver sur :

www.teamfrance-export.fr



Accéder directement en flashant ce QR code





Plus d'offres et d'aides
de la part des partenaires
sur le site de la TFE
sont à retrouver sur :

www.teamfrance-export.fr

www.gouvernement.fr

