

**PLAN DE RELANCE DES
EXPORTATIONS FRANCAISES**

FAIRE FACE A LA CRISE ET RELANCE
L'EXPORT



GUIDE DES MESURES DE RELANCE DES EXPORTATIONS

PRÉSENTATION



Pour la relance, pensez export !

L'ouverture à l'international reste une opportunité et un levier de croissance. Les entreprises exportatrices, comme de celles qui souhaitent le devenir, peuvent et doivent continuer à gagner et se développer grâce au Plan de Relance Export. Ce dispositif de plan de relance des entreprises françaises est mis en place en avril 2020.

5 axes tracés pour calibrer leur projet export avec stratégie et minutie

6 mesures définies pour repartir à la conquête des marchés étrangers



S O M M A I R E

5 AXES

1. l'intelligence

Mieux informer sur les marchés étrangers

2. la projection

Faciliter les activités de prospection export
(Formulaire pour bénéficier de ce dispositif joint avec)

3. soutenir la jeunesse avec le dispositif V.I.E.

Mobiliser les talents pour le développement international des PME/ETI

4. renforcer les outils de financements export

Faciliter et maintenir la réalisation des projets à l'export

5. promouvoir la marque France

Déployer une communication de conquête autour de l'architecture
de la marque France et des marques sectorielles

NCT&I : Opérateur agréé

Pour devenir opérateur agréé

(Formulaire pour devenir opérateur agréé joint avec)

1. L'INTELLIGENCE

MIEUX INFORMER SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS

Mesure 1 ► 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.

- Une série de webinaires sectoriels ►
- Des « business opportunities » ►
- Accès à des veilles et informations marchés ► sur teamfrance-export.fr
- Une carte interactive « Info Live Secteurs » ►

MAINTENANT : RUBRIQUE AGENDA

DES MAINTENANT

JANVIER 2021

JANVIER 2021

2. LA PROJECTION

FACILITER LES ACTIVITÉS DE PROSPECTION EXPORT

Mesure 2 ► se préparer et se projeter avec le « Chèque Relance Export »

Prise en charge de 50 %, dans la limite d'un plafond, des dépenses éligibles d'une prestation d'accompagnement à l'international (préparation et prospection), y compris digitalisée, **pour les PME et ETI françaises.**

Ces « chèques » seront utilisables sur toutes les opérations collectives du Programme France Export ainsi que sur les prestations individuelles de la Team France Export et des prestataires privés agréés représentant :

1 500 € (max)

prestation d'accompagnement collectif vers des marchés cibles
prospections collectives, présentations et tasting de produits collectifs BtoB, etc...

2 000€ (max)

prestation d'accompagnement individuel
audit et diagnostic export, structuration de la stratégie export, priorisation des marchés, prospection individuelle, communication, étude de marché, etc.

2 500€ (max)

participation à un pavillon France sur un salon à l'étranger

Une entreprise peut bénéficier du Chèque Relance Export après transmission et vérification de son dossier d'éligibilité 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. Les dossiers peuvent être retirés sur www.teamfrance-export.fr/solutions/cheque-relance-export

- Le « Chèque Relance Export » est cumulable avec une aide régionale, sous réserve d'éligibilité, dans la limite des plafonds prévus par les règlements respectifs de chacun des dispositifs.

FORMULAIRE

-Demande afin de bénéficier du dispositif pour les entreprises

La procédure en 5 annexes :

Annexe 1: Plaquette de présentation (à titre informatif)

Annexe 2: Prestations éligibles (à titre informatif)

Annexe 3: Formulaire d'éligibilité

Annexe 4: Attestation de Minimis

Annexe 5 : Attestation de "Service Fait"

APPUI À LA DÉMARCHE EXPORT DES PME/ETI

■ LE CHÈQUE RELANCE EXPORT

Le Chèque Relance Export est une aide publique nationale spécifique du volet export du plan France Relance du Gouvernement, destinée aux PME et ETI françaises. Rapide et simple, il accompagne leurs démarches d'exportation en facilitant la préparation et la mise en contact avec des opérateurs étrangers. Cette aide est ouverte pour des prestations réalisées au plus tard le 15/04/2023.

■ QUI PEUT EN BÉNÉFICIER ?

Les PME (incluant les TPE) et ETI françaises de tous les secteurs d'activité (à l'exception du négoce*)
Sont considérées comme PME au sens européen, les entreprises :

- Dont l'effectif est inférieur à 250 salariés et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros ;
- A condition qu'elles ne soient pas détenues à plus de 25% par une entreprise française ou étrangère ne répondant pas à ces critères.

Sont considérées comme ETI au sens européen, les entreprises :

- Dont l'effectif est compris entre 250 et 5000 salariés et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 1 500 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 2 000 millions d'euros ;
- A condition qu'elles ne soient pas détenues à plus de 25% par une entreprise française ou étrangère ne répondant pas à ces critères.

Les entreprises devront être en mesure de présenter un extrait de Kbis de moins de 3 mois.

*Exception faite pour les produits agroalimentaires.

■ QUELS TYPES DE PRESTATIONS LIÉES À L'EXPORT PEUVENT ÊTRE ÉLIGIBLES ?

Le Chèque Relance Export vise à accompagner les projets export des PME et ETI depuis la préparation en France jusqu'à la prospection sur des marchés étrangers.

Sont éligibles les prestations d'appui à l'export suivantes réalisées entre le 01/10/2020 et le 15/04/2023 (attestation de «service fait» et facture faisant foi) :

► CHÈQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION INDIVIDUELLE »

SERVICES DE PRÉPARATION A L'EXPORT

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

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

- Prestation de prospection individuelle (hors frais de déplacement, logistique et hébergement).
- Prestation de communication (hors traduction).

▶ CHÈQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION COLLECTIVE »

SERVICES DE PROSPECTION À L'EXPORT VERS UN (DES) MARCHÉ(S) CIBLE(S) - COLLECTIF

- Prestation collective* de prospection - RDV professionnels (hors frais de déplacement, logistique et hébergement).
- Participation à un Pavillon France* sur salon à l'étranger.

* L'opération collective doit être inscrite au Programme France Export ; liste disponible sur :

www.teamfrance-export.fr/programme-france-export

Sont éligibles les opérations organisées à la demande des Régions (en dehors de leur dimension régionale, elles devront respecter les critères d'éligibilité du Programme France Export)

▶ MONTANT ADDITIONNEL AU CHÈQUE RELANCE EXPORT POUR LA « TRADUCTION »**

- Prestation de traduction textuelle réalisée via la plateforme <http://CRE-traduction.eazylang.com>

** Peut s'ajouter au chèque relance export « prestation individuelle » ou au chèque relance « prestation collective ».

▶ CHÈQUE RELANCE EXPORT « FORMATION »

- Prestation de formation continue sur la stratégie et les techniques du commerce international.

■ NE SONT PAS ÉLIGIBLES :

- Les prestations visant à rechercher des fournisseurs (sourcing).
- Les prestations liées à un dossier d'implantation à l'étranger.
- Les prestations d'interprétariat et de transcription et traduction audiovisuelle.
- Les formations linguistiques, les formations conduisant à des diplômes, les formations bénéficiant déjà d'un financement de type OPCO.

■ QUELS SONT LES PAYS CONCERNÉS ?

Tous les pays (sauf embargo, notamment Russie et Biélorussie depuis le 28/02/2022) sont concernés a priori sous réserve de faire appel à un opérateur agréé*** ou un membre de la Team France Export (TFE) dont les prestations sont éligibles au Chèque Relance Export.

*** liste des opérateurs agréés sous www.teamfrance-export.fr - rubrique Trouver des aides et financements/Financements publics

■ QUEL EST LE MONTANT DU CHÈQUE RELANCE EXPORT ?

Une entreprise, selon son n° SIREN, peut être éligible à un maximum de 6 Chèques Relance Export quelle que soit la catégorie (prestation individuelle ou collective) et à 1 Chèque Relance Export pour la catégorie Formation.

L'aide est calculée en fonction d'un pourcentage sur le montant des dépenses éligibles (hors taxes) effectivement réglées par l'entreprise à l'opérateur agréé, avec un plafond maximum en fonction de la catégorie de Chèque Relance Export :

PRESTATIONS INDIVIDUELLES :

- ✓ 50% des dépenses éligibles et 2 000 € max./chèque + 800 € max/chèque pour 50% des dépenses éligibles de traduction.

PRESTATIONS COLLECTIVES :

- ✓ Pavillon France : 50% des dépenses éligibles et 2 500 € max. /chèque + 800 € max/chèque pour 50% des dépenses éligibles de traduction.
- ✓ BtoB : 50% des dépenses éligibles et 1 500 € max. /chèque + 800 € max/chèque pour 50% des dépenses éligibles de traduction.

FORMATION :

50% des dépenses éligibles et 1500 € max pour le chèque.

DISPOSITIONS GÉNÉRALES

- Un Chèque Relance Export est attribué pour une prestation (ou séquence de prestations) éligible réalisée par un opérateur agréé ****.
- Un Chèque Relance Export porte sur une prestation individuelle ou collective ou séquence de prestations d'un montant minimum de 500 € HT et d'un montant minimum de 200 € HT pour une prestation additionnelle de traduction.
- Un Chèque Relance Export « Formation » porte sur une prestation d'un montant minimum de 500 € HT.

**** liste des opérateurs agréés sous www.teamfrance-export.fr - rubrique Trouver des aides et financements/Financements publics

PRÉCISIONS CONCERNANT LE CHÈQUE RELANCE EXPORT « INDIVIDUEL »

- Un Chèque Relance Export « Prestation individuelle » peut être lié à une séquence de prestations réalisées par un maximum de deux opérateurs agréés différents : un pour la phase de préparation et un pour la phase de prospection.
- Une entreprise ne peut pas bénéficier de deux Chèques Relance Export sur des services de prospection individuelle concernant un même pays cible.

■ QUELLES SONT LES PRINCIPALES ÉTAPES DE LA PROCÉDURE ?

- L'entreprise se rend sur www.teamfrance-export.fr - rubrique Trouver des aides et financements/Financements publics pour obtenir le **formulaire d'éligibilité** qu'elle remplit et renvoie avec les pièces justificatives demandées (devis en particulier) avant la date de réalisation de la prestation par un opérateur agréé ou un membre de la Team France Export (1 seul dossier par demande) et dans tous les cas avant le 15/12/2022.
- Business France apporte une réponse notifiée à l'entreprise par e-mail sous 5 jours ouvrés, à condition que l'ensemble des éléments aient été portés à sa connaissance et sous réserve de vérifications des éléments transmis par l'entreprise.
- Dans un délai maximum de 45 jours suivant l'exécution de la prestation, et avant le 30/05/2023, l'entreprise doit, sous peine d'irrecevabilité, transmettre son dossier complet de demande de versement du Chèque Relance Export (facture émise en euros acquittée adressée à l'entreprise française demandeuse, attestation de « service fait » signée par le (les) opérateur(s) agréé(s), relevé d'identité bancaire).
- La subvention est versée à l'entreprise française par virement bancaire.

Business France se réserve le droit de refuser tout dossier ne répondant pas aux conditions posées.

■ QUELS SONT LES ENGAGEMENTS DE L'ENTREPRISE ?

- L'entreprise s'engage à respecter les conditions applicables aux aides de minimis (plafond de 200 K€ sur 3 ans - voir détail sur le site de la Commission européenne : <https://ec.europa.eu/>).
- L'entreprise s'engage à communiquer toutes les informations mentionnées dans le formulaire d'éligibilité lors de la demande d'aide initiale.

OÙ S'ADRESSER ?

Le formulaire d'éligibilité pour la demande de Chèque Relance Export est en ligne sur le site : www.teamfrance-export.fr - rubrique Trouver des aides et financements/Financements publics

PRESTATIONS ÉLIGIBLES AU CHÈQUE RELANCE EXPORT

TYPE DE PRESTATIONS	DESCRIPTION
<p align="center"> « PRESTATION INDIVIDUELLE » : Prestation n'engageant qu'une seule entreprise française et s'adaptant spécifiquement à sa situation et son besoin </p>	
SERVICES DE PRÉPARATION À L'EXPORT	<p>AUDIT ET DIAGNOSTIC EXPORT</p> <p>Prestations permettant de déterminer la capacité de l'entreprise à exporter, avec ou sans lien spécifique avec un marché donné, en réalisant une étude interne à l'entreprise, éventuellement complétée par une étude de son environnement. Ces diagnostics et audits devront mettre en avant les forces et faiblesses de l'entreprise pour développer sa démarche export.</p> <p>L'ANALYSE PEUT PORTER SUR :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'ensemble des ressources de l'entreprise (diagnostic export complet) • Ou s'intéresser à certains sujets en particulier : capacités de production pour faire face à des commandes export supplémentaires, ressources humaines suffisantes et qualifiées pour traitées des commandes export, capacités financières suffisantes pour financer le développement à l'export, etc.
	<p>STRUCTURATION DE LA STRATÉGIE EXPORT</p> <p>Prestations permettant à l'entreprise de mettre en place tout ou partie de son développement export.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestation d'accompagnement à la réalisation d'un plan d'action détaillé voire d'un Business plan complet, d'un projet de financement, d'un plan d'action marketing, d'une stratégie de communication, d'une stratégie de développement commercial, d'une adaptation de l'offre de l'entreprise au marché visé, le conseil en vue d'un dépôt de marques / brevets et de protection industrielle ou intellectuelle, le conseil juridique et réglementaire, l'accompagnement dans le choix des modes d'entrée sur les marchés, dans la transformation de l'organisation de l'entreprise pour s'adapter à une activité internationale. Ces actions peuvent se concentrer sur un ou plusieurs pays. • Les prestations de coaching permettant à l'entreprise de structurer sa démarche export et de renforcer ses compétences sur un ou plusieurs des points cités ci-dessus. <p>Sont exclues les formations professionnelles agréées par un Opérateur de Compétence (OPCO).</p> <p>Sont également exclus les frais d'adaptation de l'outil de production de l'entreprise pour répondre à des demandes de marchés étrangers, ainsi que les coûts de dépôt de marques/brevets.</p>
	<p>PRIORISATION DES MARCHÉS ET ETUDES</p> <p>Prestations permettant à l'entreprise de cibler le ou les marchés sur lesquels elle souhaite se développer, grâce à une mise en lumière des caractéristiques du ou des pays ciblés, de son (leur) potentiel, son (leur) accessibilité et les risques qu'il(s) représente(nt).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ces prestations regroupent notamment : des études de marché complètes, des études et statistiques spécifiques portant sur seulement quelques critères de l'étude de marché : macro-environnement, concurrence, adéquation des produits et services à la demande locale, aspects juridiques, organisation de la distribution, contraintes logistiques et réglementaires, barrières douanières et sanitaires, benchmark marketing, pratiques de communication, interculturalité, analyse de la taille et la segmentation du marché cible, etc. • Les prestations d'analyses comparatives de plusieurs pays permettant à l'entreprise d'affiner son choix quant au(x) pays à choisir en priorité pour son développement export. • Les prestations de veille avant et/ou après le démarrage de la relation commerciale dans le ou les pays cibles sont éligibles. <p>Sont exclues les études de marché n'étant pas spécifiquement réalisées pour le compte de l'entreprise. Sont également exclues les études d'implantation.</p>

TYPE DE PRESTATIONS	DESCRIPTION
<p>« PRESTATION INDIVIDUELLE » : Prestation n'engageant qu'une seule entreprise française et s'adaptant spécifiquement à sa situation et son besoin</p>	
SERVICES DE PROSPECTION À L'EXPORT	<p>PRESTATION DE PROSPECTION INDIVIDUELLE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestation permettant à l'entreprise française d'identifier des prospects étrangers à qui proposer ses biens et services. • Prestation de mise en relation avec des prospects étrangers permettant à l'entreprise française de leur présenter son offre : e-mailing, campagne de phoning, rendez-vous physiques ou à distance avec les prospects. • Prestation de suivi de la relation commerciale avec les prospects étrangers jusqu'à la signature du contrat : relance, négociations, etc. • Prestation permettant la présentation des biens et services de l'entreprise française par un tiers auprès de prospects étrangers. -> représentation commerciale (hors négoce, sauf produits agroalimentaires). • Prestation d'accompagnement de l'entreprise pour répondre à des appels d'offres publics ou privés à l'étranger. <p>Sont exclus : les frais de déplacement en France ou à l'étranger, les frais logistiques (envoi de marchandises y compris d'échantillons ou de matériel, entreposage, droits de douanes et taxes) et les frais d'hébergement et de bouche.</p> <p>Sont également exclus les frais de recrutement et salaires d'un commercial export à temps plein, partiel ou partagé. Les frais associés au recrutement d'un V.I.E ne sont pas éligibles au Chèque Relance Export « prestation de prospection » et font l'objet d'un Chèque Relance spécifique.</p>
	<p>PRESTATION DE COMMUNICATION</p> <p>Prestation permettant à l'entreprise française de mener des actions de communication sur un ou plusieurs marchés étrangers, visant à augmenter sa visibilité et sa notoriété auprès d'influenceurs, prescripteurs, journalistes, prospects professionnels et consommateurs finaux locaux.</p> <p>Il pourra s'agir de communiqués ou de dossiers de presse, de l'organisation de conférences de presse ou de tout autre événement de promotion ou de networking, de la mise en place d'une campagne média et/ou réseaux sociaux, d'actions de marketing opérationnel et de conseil en communication.</p> <p>Sont exclus : les frais d'interprétariat, les frais de transcription de marque, les frais d'achat d'espaces publicitaires ou promotionnels (tous supports et média confondus), les frais de réalisation d'un site internet (marchand ou non), de plaquettes commerciales, de réalisation d'un spot vidéo ou audio, le recrutement et les salaires d'un ambassadeur de marque, les frais de référencement sur une market-place. Les frais de traduction sous conditions peuvent faire l'objet d'une prise en charge : voir rubrique « SERVICES DE TRADUCTION TEXTUELLES », page 4.</p> <p>Sont exclus les frais de réservation d'espaces et de catering pour les événements.</p> <p>Seront également exclus les frais de déplacement en France ou à l'étranger, les frais logistiques (envoi de marchandises y compris d'échantillons ou de matériel, entreposage, droits de douanes et taxes) et les frais d'hébergement et de bouche si le déplacement d'un ou plusieurs représentants/salariés de l'entreprise française est nécessaire.</p>

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

TYPE DE PRESTATIONS	DESCRIPTION
	<p align="center">« PRESTATION COLLECTIVE » :</p> <p align="center">Prestation réalisée dans le cadre d'un évènement physique, digital ou phygital, visant à présenter et/ou promouvoir les produits et services de plusieurs entreprises françaises, reliées ou non entre elles.</p> <p align="center">Seules les opérations inscrites au Programme France Export sont éligibles. Liste au lien : www.teamfrance-export.fr/programme-france-export</p>
<p>SERVICES DE PROSPECTION A L'EXPORT VERS UN (DES) MARCHE(S) CIBLE(S)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Opération à l'étranger permettant à plusieurs entreprises de découvrir un marché pour envisager sa prospection ou renforcer ses connaissances et y développer son activité commerciale : missions de découverte d'un marché, learning expeditions. Opérations permettant la mise en relation directe de plusieurs entreprises françaises avec des prospects étrangers : <ul style="list-style-type: none"> - En France, lors de la venue d'un ou plusieurs acheteurs ou prescripteurs étrangers potentiel. - A l'étranger, lors d'une mission collective de prospection, d'un forum, colloque ou d'une convention d'affaires. Sont également éligibles des campagnes et opérations collectives de communication et de visibilité auprès d'acheteurs, prescripteurs et influenceurs du/des marché(s) cible(s). Programme d'immersion ou d'accélération de longue durée sur un marché. <p>Sont exclus les RDV d'expertises sans visée commerciale pour l'entreprise française, organisés par exemple dans le cadre d'un évènement d'information.</p> <p>Sont également exclus : les frais de déplacement en France ou à l'étranger, les frais logistiques (envoi de marchandises y compris d'échantillons ou de matériel, entreposage, droits de douanes et taxes) et les frais d'hébergement et de bouche.</p> <p>Sont également exclus les frais d'adhésion et de participation à des clubs d'entreprises.</p>
<p>PARTICIPATION A UN PAVILLON FRANCE SUR SALON A L'ETRANGER</p>	<p>Le Pavillon France regroupe un collectif d'entreprises françaises sur un salon professionnel à l'étranger. L'entreprise bénéficie d'un espace individuel personnalisable et / ou d'espaces collectifs pour présenter son offre, ainsi que de services associés pour optimiser sa participation.</p> <p>La participation à un salon à l'étranger via un collectif régional et/ou sectoriel est éligible si ce collectif expose sur le Pavillon France.</p> <p>Sont exclus : la participation individuelle - hors Pavillon France - sur un salon à l'étranger possédant un Pavillon France inscrit au Programme France Export et la participation à un salon à l'étranger sans Pavillon France.</p> <p>Sont également exclus : les frais de déplacement en France ou à l'étranger, les frais logistiques (envoi de marchandises y compris d'échantillons ou de matériel, entreposage, droits de douanes et taxes) et les frais d'hébergement et de bouche.</p> <p>Sont exclus la facturation de matériels en dehors de l'offre standard du stand.</p>

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

TYPE DE PRESTATIONS	DESCRIPTION
	<p align="center"> « TRADUCTION » : Prestations de traduction textuelle liées à une prestation individuelle ou collective éligibles au montant additionnel sur les Chèques Relance Export et opérées via la plateforme : http://CRE-traduction.eazylang.com </p>
<p>SERVICES DE TRADUCTION TEXTUELLE</p>	<p>Tout support tel que :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plaquettes et supports de communication. • Site internet dans la langue des affaires des pays prospectés. • Catalogue produits. • Documentation technique. • Traductions assermentées de documents. <p>Sont exclues : Les prestations de transcription et traduction audiovisuelle et les prestations d'interprétariat.</p> <p>Seules les traducteurs ou Agences référencés sur la plateforme dédiée sont éligibles.</p> <p>Le référencement des traducteurs se fait par la présentation d'une candidature en renseignant en ligne la fiche profil qualifiée (expérience / diplômes techniques) depuis le lien : http://CRE-traduction.eazylang.com/register/traducteur</p>
	<p align="center"> « FORMATION CONTINUE » : Prestations courtes de formation continue à destination des chefs d'entreprise, des directeurs export et des collaborateurs de l'entreprise sur des thématiques spécialisées « international » et dispensées par des organismes de formation justifiant d'une certification qualité accréditée par France Compétences (organismes de formation déjà certifiées QUALIOPi ou disposant d'une certification ou d'une labellisation active qui permette que l'audit initial Qualiopi puisse se réaliser selon des conditions de durées aménagées). </p>
<p>SERVICES DE FORMATION CONTINUE</p>	<p>Ces formations peuvent être dispensées en inter-entreprises, en intra-entreprises, en présentiel ou à distance. L'entreprise peut inscrire plusieurs collaborateurs à une formation ou établir un plan de formation qu'elle soumettra en 1 fois.</p> <p>Exemples de formation : établissement d'un business plan export, maîtriser les incoterms, comprendre les obligations et démarches douanières et juridiques, s'adapter aux différences culturelles dans les affaires, etc...</p> <p>Sont exclues : les formations linguistiques, les formations conduisant à des diplômes, les formations bénéficiant déjà d'un financement de type OPCO.</p>



N° DE DOSSIER :
(À REMPLIR PAR BUSINESS FRANCE)

CHÈQUE RELANCE EXPORT FORMULAIRE D'ÉLIGIBILITÉ

A renvoyer au plus tard le 15/12/2022 (et avant réalisation de la prestation) à Business France pour validation : chequerelanceexport@businessfrance.fr

RAISON SOCIALE : N° DE SIRET :
ADRESSE - VOIE N° :
VILLE : CP : RÉGION :

REPRÉSENTÉ PAR, NOM : PRÉNOM :
FONCTION :
TÉL.: E-MAIL :
SECTEUR D'ACTIVITÉ : CODE NAF :

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

SOLLICITE UNE AIDE PUBLIQUE NATIONALE « CHÈQUE RELANCE EXPORT » DANS LE CADRE DU PLAN DE RELANCE EXPORT 2020-2022

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

- Prestation individuelle (ou séquence) ou
Prestation individuelle (ou séquence) + Traduction  6 chèques max/entreprise (SIREN)
- Prestation collective ou Prestation collective
+ Traduction  1 chèque max/entreprise (SIREN)
- Prestation de formation

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

.....

POUR LA TRADUCTION (description des supports à traduire) :

.....

IMPORTANT : les prestations liées à du sourcing, liées à un dossier d'implantation à l'étranger ainsi que les prestations de transcription et traduction audiovisuelle et les prestations d'interprétariat sont exclues.

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

CHÈQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION INDIVIDUELLE »

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

CHÈQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION COLLECTIVE »

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

*L'opération collective doit être inscrite au Programme France Export ; liste au lien : www.teamfrance-export.fr/programme-france-export
Sont éligibles les opérations organisées à la demande des Régions (en dehors de leur dimension régionale, elles devront respecter les critères d'éligibilité du Programme France Export)

COMPLEMENT CHÈQUE RELANCE EXPORT POUR « TRADUCTION »**

- TRADUCTION TEXTUELLE
- ** Les prestations de traduction doivent être opérées via la plateforme <http://CRE-traduction.eazylang.com>

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

Ne sont pas éligibles : les prestations visant à rechercher des fournisseurs (sourcing) ; les prestations liées à un dossier d'implantation à l'étranger, à l'interprétariat et à la transcription et traduction audiovisuelle.



PAYS VISÉ(S) - à mentionner **obligatoirement** pour un service de prospection :

PRESTATION QUI SERA DÉLIVRÉE PAR (nom opérateur(s)***)

Seule une demande de Chèque individuel portant sur une séquence
« Préparation » puis « Prospection » peut concerner 2 opérateurs distincts.
Dans tous les autres cas, un seul opérateur à renseigner.

OPÉRATEUR 1 :

OPÉRATEUR 2 :
(facultatif)

***liste des opérateurs agréés au lien www.teamfrance-export.fr rubrique Trouver des aides et financements /Financements publics

PRIX H.T. TOTAL (sur des prestations éligibles) : € HT > 500 € OU À 700 € SI PRESTATION DE
MONTANT minimum d'une prestation individuelle ou collective : 500 € HT TRADUCTION ADDITIONNELLE
Option de prestation additionnelle de traduction, montant minimum : 200 € HT

DATE PRÉVISIONNELLE DE RÉALISATION DE LA PRESTATION (au plus tard le 15/04/2023) :

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

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

CHÈQUE RELANCE EXPORT « FORMATION »

PRESTATION DE FORMATION

Nb. Les prestations courtes de formation continue sur des thématiques spécialisées « international » et dispensées par des organismes de formation justifiant d'une certification qualité accréditée par France Compétences sont éligibles

Ne sont pas éligibles : les formations linguistiques, les formations conduisant à des diplômes, les formations bénéficiant déjà d'un financement de type OPCO.

PRESTATION QUI SERA DÉLIVRÉE PAR (nom opérateur(s))

OPÉRATEUR 1 :

OPÉRATEUR 2 :
(facultatif)

PRIX H.T. TOTAL (sur des prestations éligibles) : € HT > 500 €

DATE PRÉVISIONNELLE DE RÉALISATION DE LA PRESTATION (au plus tard le 15/04/2023) :

(Indiquer le dernier jour si la prestation se tient sur plusieurs jours)



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

- ✓ la véracité des informations renseignées ;
- ✓ remplir les conditions cumulatives suivantes :
 - l'entreprise que je représente répond à la définition d'une PME ou ETI (au sens de l'article 51 de la loi n°2008-776 du 4 août 2008 et décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, au lien www.economie.gouv.fr/cedef/definition-petites-et-moyennes-entreprises) ;
 - l'entreprise que je représente ne fait pas l'objet d'une procédure collective ;
 - **l'entreprise que je représente n'exerce pas uniquement une activité de négoce** - sauf s'il s'agit de produits agroalimentaires ;
 - ma demande de Chèque Relance Export ne concerne pas des activités liées à du sourcing ou à un dossier d'implantation à l'étranger.
- ✓ ne pas cumuler, pour l'entreprise que je représente (selon son n° SIREN), plus de six (6) Chèques Relance Export quelle que soit la catégorie de prestations, « individuelle » ou « collective » (cf. ci-avant) et 1 Chèque Relance Export pour la catégorie Formation ;
- ✓ ne pas demander un Chèque Relance Export «services de prospection individuelle » visant un pays sur lequel j'ai déjà sollicité une autre demande de Chèque Relance Export portant sur des services de prospection individuelle ;
- ✓ ne pas demander de modification de la facture de l'opérateur après la demande de versement du Chèque Relance Export ;
- ✓ ce que le plafond de 200 K€ sur 3 exercices fiscaux du régime d'exemption dit DE MINIMIS n'est pas atteint par mon entreprise ;
- ✓ prévenir Business France si j'ai déjà sollicité pour cette prestation, une aide régionale ; si oui, Région : _____
Montant HT de l'aide accordée : _____

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

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

- **à retourner à Business France, au plus tard 45 jours après la date de réalisation de la prestation et au plus tard le 30/05/2023, le dossier composé des pièces suivantes :**
 - le numéro de dossier qui vous aura été communiqué ;
 - la (les) facture(s) **émise(s) en € et en français**, acquittée(s) ;
 - l'attestation (ou les attestations si 2 opérateurs) de prestation réalisée « service fait » datée et signée de l'opérateur ;
 - le RIB de mon entreprise ;
- **prévenir Business France (chequerelanceexport@businessfrance.fr) si cette prestation s'avérait parallèlement éligible à une aide publique (régionale ou autre)**, en précisant son montant (l'aide publique ne doit pas dépasser le prix de la prestation)
- **informer immédiatement Business France (chequerelanceexport@businessfrance.fr) si la prestation visée n'était pas réalisée.**
A défaut, l'entreprise s'expose à se voir refuser toute autre demande de Chèque Relance Export.

Je suis informé(e) du fait :

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

**SIGNATURE DU REPRESENTANT
DE L'ENTREPRISE**

DATE _____

Envoyer à chequerelanceexport@businessfrance.fr (vérifiez que les retours-mail de cette adresse n'arrivent pas dans vos spams)

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

JOINDRE À CE FORMULAIRE POUR LA DEMANDE D'ÉLIGIBILITÉ :

- ✓ le(s) devis/bon d'engagement (ou équivalent) du ou des opérateur(s), émis en euros et en français ; pour le chèque formation, copie du certificat Qualiopi ou d'une certification/label qualité accrédités par France Compétences qui permette que l'audit initial Qualiopi puisse se réaliser selon des conditions de durées aménagées (Décret du 6 juin 2019). Liste des certifications et labels du CNEFOP : comme satisfaisant au Décret du 30 juin 2015 (www.cnefop.gouv.fr/qualite/liste-des-certifications-et-labels-generalistes-du-cnefop.html) ; www.cnefop.gouv.fr/qualite/liste-des-certifications-et-labels-specialises-du-cnefop.html) et liste des autorités labellisantes reconnues par France compétences (www.francecompetences.fr/app/uploads/2019/12/instance.pdf) ;
- ✓ un extrait de Kbis datant de moins de 3 mois ;
- ✓ la déclaration de minimis ;
- ✓ une attestation de régularité fiscale vis-à-vis de l'administration française disponible sur le site internet des impôts ;
- ✓ une attestation de régularité sociale vis-à-vis de l'administration française disponible sur le sites internet de l'URSSAF.

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

MODELE DE DECLARATION D'AIDE de *Minimis* PAR L'ENTREPRISE ¹

Objet : Déclaration des aides placées sous le règlement de *minimis*² n° 1407/2013 de la Commission du 18 décembre 2013.

Je soussigné (nom, prénom et qualité)
 représentant de , n° SIREN.....,
 entreprise unique au sens de la définition figurant à l'article 2.2 du règlement (UE) n° 1407/2013 de la Commission du 18 décembre 2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides de *minimis*, déclare (case à cocher) :

- n'avoir reçu aucune aide de *minimis*³ durant les trois derniers exercices fiscaux dont celui en cours à la date de signature de la présente déclaration,
- avoir reçu, ou demandé mais pas encore reçu, les aides de *minimis*³ listées⁴ dans les deux tableaux ci-après, durant les trois derniers exercices fiscaux dont celui en cours à la date de signature de la présente déclaration.

Date de l'attribution de l'aide de <i>minimis</i> ³	Nom et numéro SIREN de l'entreprise ⁵	Type d'aide de <i>minimis</i> (général, agricole, pêche et aquaculture, SIEG)	Montant de l'aide ⁶ (en euros)
TOTAL			

Date de demande de l'aide de <i>minimis</i> ³ si non encore perçue	Nom et numéro SIREN de l'entreprise ⁵	Type d'aide de <i>minimis</i> (général, agricole, pêche et aquaculture, SIEG)	Montant de l'aide ⁶ (en euros)
TOTAL			

L'entreprise sollicitant l'aide a-t-elle réalisé, au cours des trois derniers exercices fiscaux, dont celui en cours :

- une fusion ou une acquisition d'une autre entreprise ?
- une scission en deux ou plusieurs entreprises distinctes ?

Date, signature et cachet
 (indiquer le nom et la qualité du signataire)

- ¹ Pour les subventions octroyées aux associations, il convient d'utiliser le formulaire Cerfa 12156*03 accessible sur le site www.servicepublic.fr
- ² Les aides *de minimis* sont des aides publiques qui sont octroyées au titre des règlements suivants :
- règlement (CE) n° 1998/2006 de la Commission du 15 décembre 2006 concernant l'application des articles 87 et 88 du traité aux **aides de minimis**,
 - règlement (UE) n° 1407/2013 de la Commission du 18 décembre 2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) aux **aides de minimis**,
 - règlement (CE) n° 875/2007 de la Commission du 24 juillet 2007 relatif à l'application des articles 107 et 108 du TFUE aux **aides de minimis** octroyées dans le secteur de la **pêche et de l'aquaculture**,
 - règlement (UE) n° 717/2014 de la Commission du 27 juin 2014 concernant l'application des articles 107 et 108 du TFUE aux **aides de minimis** octroyées dans le secteur de la **pêche et de l'aquaculture**,
 - règlement (UE) n° 1535/2007 de la Commission du 20 décembre 2007 concernant l'application des articles 87 et 88 du traité CE aux **aides de minimis** dans le secteur de la **production de produits agricoles**,
 - règlement (UE) n° 1408/2013 de la Commission du 18 décembre 2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du TFUE aux **aides de minimis** dans le secteur de **l'agriculture**,
 - règlement (UE) n° 360/2012 de la Commission 25 avril 2012 relatif à l'application des articles 107 et 108 du TFUE aux **aides de minimis** accordées à des entreprises fournissant des **services d'intérêt économique général** (SIEG).
- ³ Les aides *de minimis* constituent une catégorie particulière d'aides publiques pour les entreprises. Les pouvoirs publics qui allouent des aides *de minimis* ont l'obligation d'informer les entreprises bénéficiaires, du caractère *de minimis* des aides attribuées. Le montant maximum d'aide *de minimis* est de 200 000 € par entreprise sur 3 exercices fiscaux dont celui en cours à la date de signature de la présente déclaration
- ⁴ Si vous avez reçu une aide *de minimis*, cette aide a dû vous être notifiée par courrier par l'autorité publique attributaire (Etat, collectivités locales, établissements publics, agences...). Vous ne devez donc pas comptabiliser dans ce montant les aides qui ne sont pas allouées au titre du règlement *de minimis*.
- ⁵ Le numéro SIREN est le seul sous lequel les aides *de minimis* peuvent être comptabilisées dans la limite du plafond de 200 000 €. Il n'est pas possible de disposer d'autant de plafonds de 200 000 € qu'il y a d'établissements donc de numéro SIRET au sein d'une même entreprise. Par ailleurs, si votre entreprise relève de la définition « d'entreprise unique » (cf. ci-dessous), vous disposez d'un seul plafond d'aide *de minimis* de 200 000 € commun à l'ensemble des entreprises assimilées à une seule et même « entreprise unique ». Si votre entreprise relève de ce cas, il faut absolument vérifier que votre déclaration comptabilise bien l'ensemble des aides *de minimis* versées à toutes les entreprises composant l'entreprise unique. La présente déclaration prévoit donc que pour chaque aide *de minimis* perçue soit indiqué le numéro SIREN de l'entreprise qui l'a reçue au sein de l'entreprise unique.
Définition d'une « entreprise unique » : une entreprise unique se compose de toutes les entreprises qui entretiennent entre elles au moins l'un des quatre liens suivants :
- une entreprise a la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés d'une autre entreprise ou
 - une entreprise a le droit de nommer ou de révoquer la majorité des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise, ou
 - une entreprise a le droit d'exercer une influence dominante sur une autre entreprise en vertu d'un contrat conclu avec celle-ci ou en vertu d'une clause des statuts de celle-ci, ou
 - une entreprise actionnaire ou associée d'une autre entreprise contrôle seule, en vertu d'un accord conclu avec d'autres actionnaires ou associés de cette entreprise, la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés de celle-ci.
- ⁶ Dans le cas de prêts, garanties ou avances remboursables, indiquer l'équivalent-subvention brut (ESB) qui vous a été communiqué lors de l'attribution de l'aide.

ATTESTATION DE « SERVICE FAIT » D'UNE PRESTATION ÉLIGIBLE AU CHÈQUE RELANCE EXPORT

A remplir par l'opérateur agréé / labellisé « Chèque Relance Export »

RAISON SOCIALE DE L'OPÉRATEUR AGRÉÉ / LABELLISÉ :

REPRÉSENTÉ PAR

NOM :

PRÉNOM :

FONCTION :

CERTIFIE AVOIR ÉTÉ MANDATÉ PAR L'ENTREPRISE

RAISON SOCIALE DE L'ENTREPRISE CLIENTE :

POUR L'EXÉCUTION DE LA PRESTATION SUIVANTE :

LIBELLÉ DE LA PRESTATION :

AU PRIX DE (à régler par l'entreprise) :

€ HT ET

€ TTC.

J'ATTESTE SUR L'HONNEUR

- ✓ QUE LA PRESTATION A BIEN ÉTÉ RÉALISÉE LE (DATE*)
- ✓ QUE L'ENTREPRISE A RÉGLÉ L'INTÉGRALITÉ DU MONTANT DÛ (EN EUROS).

(AU PLUS TARD LE 15/04/2023)

*Si la prestation s'est tenue sur plusieurs jours, indiquer le dernier jour.

FAIT À _____, LE _____

SIGNATURE DU REPRÉSENTANT LÉGAL :

Document à remettre, complété et signé, à l'entreprise cliente dans les meilleurs délais.

2. LA PROJECTION

FACILITER LES ACTIVITÉS DE PROSPECTION EXPORT

Mesure 3 ► se faire accompagner avec les moyens renforcés de l'assurance prospection (Bpifrance)

Mesure 4 ► se faire accompagner grâce à l'assurance prospection « accompagnement », Une assurance prospection adaptée et rénovée (Bpifrance)

T1 2021 I

Le produit d'assurance-prospection est 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.

bpifrance
ASSURANCE EXPORT

SERVIR L'AVENIR

Caroline MESSIN

Déléguée Territoriale Pacifique

DIRECTION REGIONALE REUNION MAYOTTE PACIFIQUE

- Mob. : (687) 72 26 30

- Mob. : +33 (0)6 89 74 04 83

Immeuble Le Norwich

11 rue Georges Baudoux

98 800 NOUMEA

NCT&I NEW
CALEDONIA
Supported by
New Caledonia Government TRADE & INVEST

2. LA PROJECTION

FACILITER LES ACTIVITÉS DE PROSPECTION EXPORT

Mesure 5 ► 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.

- programmation sur la rubrique agenda de teamfrance-export.fr

Mesure 6 ► exposer sur les nouvelles vitrines digitales de l'offre française

JANVIER 2021

Création de vitrines de présentation de l'offre française dans trois secteurs d'excellence (vins et spiritueux, cosmétiques, agroalimentaire) afin de mettre les PME/ETI en e-relation d'affaires avec des centaines d'acheteurs et réseaux de distribution étrangers.

3. LA JEUNESSE AVEC LE V.I.E. MOBILISER LES TALENTS POUR LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES PME/ETI

Mesure 7 ► recruter un V.I.E. grâce au « Chèque Relance V.I.E. » Janvier 2021 !

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.

Mesure 8 ► 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 17 quartier prioritaire de la politique de la ville.

4. LES OUTILS DE FINANCEMENTS

FACILITER ET MAINTENIR LA RÉALISATION DES PROJETS À
L'EXPORT

Mesure 9 ► Financer des projets grâce à l'appui contra-cyclique

des financements export (Bpifrance)

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.

5. LA MARQUE FRANCE

DÉPLOYER UNE COMMUNICATION DE CONQUÊTE AUTOUR DE L'ARCHITECTURE DE LA MARQUE FRANCE ET DES MARQUES SECTORIELLES

Mesure 10 ► Déployer la stratégie de marque France

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.



Il s'agit 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.

NCT&I opérateur agréé

Le cluster NCT&I est dorénavant opérateur agréé pour le chèque Relance Export.

Vous pouvez donc adresser vos demandes à NCT&I dès à présent afin de bénéficier de ce dispositif rapidement.



NCT&I opérateur agréé

OFFRE DE SERVICES

Sommaire



- 1 - Diagnostic export
- 2 - Etudes de marchés
- 3 - Déterminer un prix à l'export
- 4 - Appels d'offres
- 5 - Logistique / acheminement / frais d'approche
- 6 - Sourcing Salons
- 7 - Organisation de missions économiques
- 8 - Mise en relation / networking
- 9 - Prise de RDV BtoB
- 10 - Présentation / Guides des aides à l'export
- 11 - Accompagnement au remplissage des dossiers d'aides
- 12 - Formations / séance d'informations personnalisées
- 13 - Communication / promotion

Edition 2020-2021

NCT&I NEW
CALEDONIA
TRADE & INVEST
Supported by
New Caledonia Government