



AIDES

Les financements publics de la prospection

Pour aider les entreprises, et notamment les PME, à maintenir ou reprendre leurs efforts de prospection malgré la crise sanitaire, le gouvernement a renforcé des dispositifs existant depuis avril 2020, puis déployé à partir de septembre un plan de relance dont le volet export met en œuvre tout un arsenal de nouvelles aides financières. Revue de détails et mode d'emploi.

Le gouvernement a augmenté les fonds destinés à inciter les PME et ETI à prospecter les marchés étrangers et à relancer leurs opérations de prospections quelque peu perturbées par les restrictions sanitaires depuis mars 2020. Pour rappel, les efforts financiers ont été concentrés sur quatre dispositifs :

- Un **chèque relance export** a été créé : distribué par Business France depuis le 1^{er} octobre 2020, cette subvention peut couvrir 50 % d'une participation à une opération collective ou individuelle organisée par la Team France Export et ses partenaires agréés. Une enveloppe budgétaire de 30 millions d'euros lui a été octroyée. Objectif : 15 000 chèques d'ici fin 2021.
- Un **chèque V.I.E.** (volontariat international en entreprise) a été créé, prévoyant une subvention de 5000 euros pour le recrutement d'un jeune volontaire, et lancé dès octobre.
- Les **contrats en cours d'assurance prospection** ont été prolongés d'un an, et pour les nouveaux contrats, le montant de l'avance de trésorerie a été augmenté.
- Une nouvelle **assurance prospection accompagnement** a été lancée en janvier 2021 pour les primo-exportateurs et les très petites entreprises.

Cerise sur le gâteau, toutes ces aides sont mobilisables auprès de **vos conseillers de proximité de la Team France Export**, qui vous accompagneront dans les démarches. Ces dernières ont été simplifiées sur le plan administratif et les demandes peuvent s'effectuer en ligne, via les sites Internet des opérateurs qui les distribuent : Bpifrance pour l'assurance prospection, Business France pour les différents chèques.

En outre, ces aides d'État s'ajoutent aux **aides financières des Régions**, qui ont elle-mêmes déployé des dispositifs de soutien à l'internationalisation des entreprises.

« Saisissez-vous de toutes ces offres », a lancé le ministre en charge du Commerce extérieur, Franck Riester, le 5 février 2021, à l'attention des entreprises lors d'un événement destiné à présenter tout le dispositif de relance de l'export. « Tous les moyens sont là pour retrouver le contact avec les marchés ».

Voici, dispositif par dispositif, le mode d'emploi et les contacts utiles.



« Saisissez-vous de toutes ces offres »

LE CHÈQUE RELANCE EXPORT

Le chèque relance export permet aux PME et ETI de financer 50 % d'une prestation de service d'accompagnement à l'export, individuelle ou collective (participation à un salon ou une opération de rencontre BtoB), réalisée indifféremment par les organismes membres de la Team France Export compétents (Business France, chambres de commerce et d'industrie, Bpifrance, agences régionales...) ou un opérateur du secteur privé agréé par Business France.

À noter que les organismes privés de conseil et d'accompagnement sont nombreux à avoir obtenu l'agrément « chèque relance export » depuis son lancement, en France comme à l'étranger : l'entreprise doit toutefois s'assurer auprès de son prestataire qu'il dispose de cet agrément.

COMMENT ÇA MARCHE ?

Il finance la moitié de la prestation dans la limite de plafonds :

- **2500 euros** pour un stand sur un pavillon France dans un salon,
- **2000 euros** pour un accompagnement individuel,
- **1500 euros** pour une prestation collective.

CHÈQUE V.I.E. : UNE SUBVENTION DE 5000 EUROS POUR LE RECRUTEMENT D'UN JEUNE

Le volontariat international en entreprise (V.I.E.) permet de recruter un jeune de 18 à 28 ans, sur une durée de 6 à 24 mois, pour lui confier une mission à l'étranger : étude de marché, prospection, renforcement d'équipes locales, accompagnement d'un contrat, d'un chantier, participation à la création d'une structure locale, animation d'un réseau de distribution, support technique d'un agent.

Pour inciter les entreprises, et notamment les PME, à davantage recruter de V.I.E. pour relancer leur stratégie de prospection et de développement international malgré la crise sanitaire, le

Bon à savoir

Une même PME peut bénéficier de 4 chèques durant la période, dont 2 en individuel et 2 en collectif. Coup de pouce supplémentaire, cette aide s'ajoute aux aides mises en place par les Régions. Enfin, la nouvelle assurance prospection accompagnement (voir ci-après) est complémentaire du chèque export mis en œuvre par Business France et peut se cumuler avec ce dernier.



Le dossier de demande, la liste des prestations éligibles et celles des prestataires agréés sont à retrouver ici : cutt.ly/Nk2kjWZ

gouvernement a créé **une subvention de 5000 euros** dénommée « chèque V.I.E. ».

Pour ce dispositif, seront privilégiés les recrutements de jeunes issus des quartiers prioritaires de la politique de la ville ainsi que les diplômés issus de cursus courts de type bac+3.

OBJECTIF : DÉLIVRER 3000 CHÈQUES EN 2021

Concrètement, chaque PME ou ETI pourra en bénéficier pour l'embauche d'un V.I.E. dans la limite de deux missions par entreprise.

Cerise sur le gâteau : **cette subvention pourra s'ajouter à une aide régionale au V.I.E.**

Concernant les modalités pratiques, Business France aide l'entreprise à recruter le profil le mieux adapté à son besoin grâce à sa base de données de profils et aux accords que l'agence a noués avec les établissements de formation.

L'agence nationale prend en charge l'ensemble de la gestion administrative du jeune durant son contrat. Restent à la charge de l'entreprise les frais de voyage, l'indemnité forfaitaire mensuelle variable selon les pays (entre 1 400 et 4 900 euros), les frais de gestion des dossiers (protection sociale incluse) et les dépenses opérationnelles liées à la mission confiée.

COMMENT ÇA MARCHE ?

Pour bénéficier de la mesure, l'entreprise doit avoir été préalablement **agrée par Business France** pour le recrutement d'un V.I.E. Une fois cet agrément obtenu, elle dispose d'un accès à l'extranet « E-VIE » mis en place par l'agence et peut faire la demande directement depuis son compte client.

L'ASSURANCE PROSPECTION (AP)

Les principales nouveautés introduites pour renforcer ce dispositif face à la crise sanitaire sont les suivantes :

→ Le **montant de l'avance de trésorerie immédiate** versée à la signature du contrat a été portée de façon exceptionnelle à 70 % du budget couvert (au lieu des 50 % en temps normal) et les modalités de versement temporairement modifiées. Cette mesure sera en vigueur pendant toute l'année 2021.



Pour être rappelé par un conseiller de la Team France Export qui vous aidera à monter votre dossier : cutt.ly/ik2kbic

- La possibilité de **prolonger d'un an les durées de prospection** pour les PME et ETI offerte dès mars 2020 sera maintenue pour l'année 2021. Les entreprises continueront également de bénéficier des services d'accompagnement et de financement export personnalisés proposés par la Team France Export de leur région.
- La création d'un **contrat d'assurance prospection accompagnement** dédiée aux primo-exportateurs et très petites entreprises.

COMMENT ÇA MARCHE ?

L'assurance prospection prend en charge une partie des frais générés par les démarches de prospection des marchés étrangers, sous forme d'une avance dont la plus grande partie n'est remboursée qu'en cas de succès de la prospection, caractérisé par la réalisation d'un chiffre d'affaires export sur une zone géographique ciblée.

Entreprises éligibles : entreprises françaises de tous secteurs d'activité – hors négoce international – réalisant un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 500 millions d'euros avec au minimum un bilan de 12 mois.

Dépenses éligibles : toutes les dépenses de prospection non récurrentes, de l'étude de marché aux frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger en passant par les frais de prestataires de conseil.

Modalités : le contrat comporte trois périodes successives :

- une période de prospection de 2 ou 3 ans durant laquelle les dépenses de prospection sont engagées par l'entreprise :
- une période de franchise de 2 ans,
- une période de remboursement de 3 ou 4 ans.

Le budget garanti correspond au montant des dépenses de prospection éligibles et validées par Bpifrance.

Quotité garantie : 65 %

Le montant de l'avance est égal au budget garanti.

Fonctionnement : un premier versement de 50 % de l'avance (porté à 70 % de façon exceptionnelle durant la période de la pandémie, jusqu'à fin 2021) est effectué dès la signature du contrat, et le solde est versé dans le délai maximum de la période de prospection, sur la base d'un état récapitulatif des dépenses éligibles. À l'issue de la période de franchise, le succès ou l'échec de la prospection est constaté sur la base du chiffre d'affaires export réalisé par l'entreprise.

Bon à savoir

L'assurance prospection cible plutôt des PME matures, ayant déjà une expérience à l'export et souhaitant s'y renforcer par l'ouverture de nouveaux marchés.

En revanche, la nouvelle assurance prospection accompagnement vise les entreprises primo-exportatrices, qui veulent faire leurs premiers pas sur les marchés étrangers.



Le dossier de demande sur le site de Bpifrance : cutt.ly/lk2kEqu

Nous conseillons de se rapprocher de la délégation régionale de Bpifrance, à la disposition des entreprises pour monter un dossier ou déposer une demande : www.bpifrance.fr/
Contactez-nous

Chronotools LA PREMIÈRE PME À SIGNER UNE ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT

Créée en 2017 par David Lam (à droite) à Besançon, Chronotools produit des outils pour l'usinage de haute précision et exporte déjà 60 % de son chiffre d'affaires.

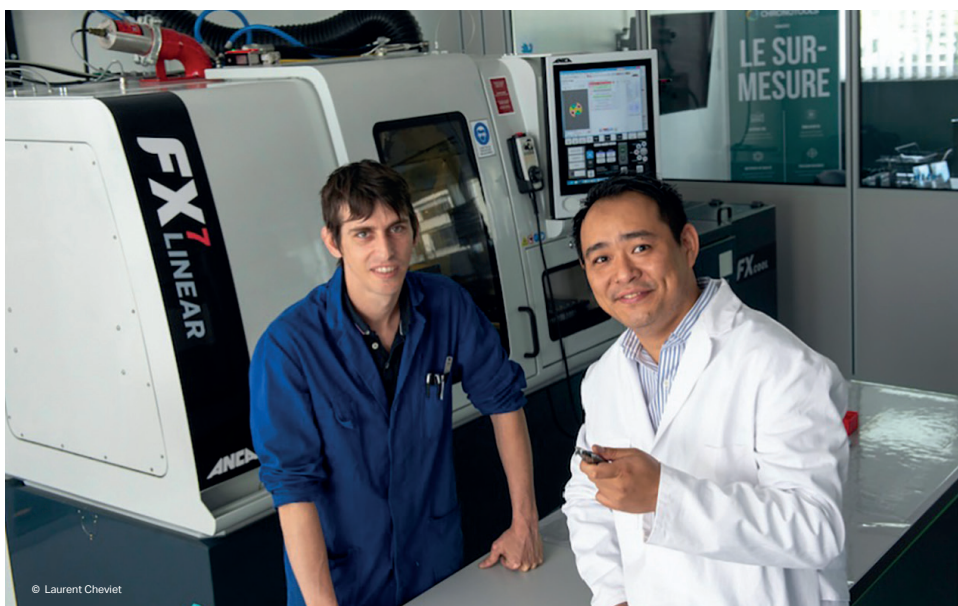
Accompagné par Bpifrance, David Lam accélère rapidement sa prospection avec 5 missions collectives de la Team France Export. Malgré la crise sanitaire, il ne baisse pas les bras. « En cette période de restriction, on fait de la prospection de partenaires. »

Son objectif est d'identifier des distributeurs locaux en quête de solutions technologiques pour leurs clients industriels. Dans son viseur, l'Asie, et notamment la Chine. Il se renseigne auprès de la CCI France Chine, Business France et le CIC Export.

Il saisit tout l'intérêt de la nouvelle assurance prospection accompagnement dont il entend parler par la Team France Export : « elle va nous permettre d'aller plus loin pour concrétiser l'ouverture de nouveaux marchés » assure-t-il. « C'est une première étape avant de solliciter une assurance prospection classique. »



« En cette période de restriction, on fait de la prospection de partenaires. »





LA NOUVELLE OFFRE D'ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT

Lancée le 1^{er} janvier 2021, l'assurance prospection accompagnement, dédiée aux plus petites entreprises et aux primo-exportateurs, finance des budgets de 10 000 à 40 000 euros.

Modalités : son fonctionnement est similaire à l'assurance prospection classique avec une avance de trésorerie immédiate de 65 % du montant du budget pris en garantie et la couverture du risque d'échec à hauteur de 65 % du budget (quotité garantie).

L'entreprise doit recourir à un expert issu des organismes publics de la Team France Export ou d'organismes privés agréés par Bpifrance pour l'aider à structurer son projet.

Coût : prime unique de 5 % sur le montant du budget garanti, prélevée sur le premier versement

Dépenses prises en charge : la prestation d'accompagnement des conseillers de la Team France Export ou des consultants privés, et les dépenses engagées pour la prospection.

Fonctionnement : premier versement par Bpifrance à la signature du contrat, le reste après la réalisation.

Le projet comporte trois étapes : la prospection (2 ans), le développement commercial (2 ans) et le remboursement.

Le dossier de demande sur le site de Bpifrance : cutt.ly/ik2kOUq

Le prestataire de conseil choisi par l'entreprise aidera au montage du dossier.

Contact : apa@bpifrance.fr

LE MOCI

Cet article est issu du n°2080 du MOCI :
Destinations d'affaires : les défis de la prospection digitale 2021
Pour en savoir plus :

Acheter
ce numéro

S'abonner
au Moci

Contactez
le service commercial