

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
« PRESTATION INDIVIDUELLE » : Prestation n'engageant qu'une seule entreprise française et s'adaptant spécifiquement à sa situation et son besoin		
SERVICES DE PROSPECTION À L'EXPORT	PRESTATION DE PROSPECTION INDIVIDUELLE	<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 feront l'objet d'un Chèque Relance spécifique en 2021.</p>
	PRESTATION DE COMMUNICATION	<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 de traduction et 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.</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 » : Prestation réalisée dans le cadre d'un événement physique, digital ou phygital, visant à présenter et/ou promouvoir les produits et services de plusieurs entreprises françaises, reliées ou non entre elles. 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 potentiels - 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 événement 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 service 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.