



360 export Nouvelle-Aquitaine

Guide
des solutions
2025

TEAM
FRANCE
— EXPORT —



RÉGION
Nouvelle-
Aquitaine



c'est...

- ▶ Un programme régional
- ▶ **Un panier de solutions**
- ▶ Un collectif régional
- ▶ Du coaching
- ▶ Du réseautage et partage d'informations

Une

Team France Export

Nouvelle-Aquitaine

autour de votre projet





Sommaire

- p.4 ● SUBVENTION RÉGIONALE ●●●
- p.5 ● FINANCEMENTS BPIFRANCE ●●●
- p.6 ● MONTER EN COMPÉTENCES ●●●
- p.11 ● SÉCURISER SON DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL ●●●
- p.17 ● PROSPECTER ●●●
- p.24 ● S'IMPLANTER À L'ÉTRANGER ●●●
- p.26 ● DÉVELOPPER SON RÉSEAU ●●●
- p.30 ● LA TEAM FRANCE EXPORT NOUVELLE-AQUITAINE ●●●

Subvention régionale Export

Subvention régionale pour le déploiement de votre stratégie export.



Subvention « 360 Export » jusqu'à 50 % des dépenses éligibles*, plafonnée à 130 000 € sur une période maximum de 24 mois :

- > Frais liés au recours à des prestations externes nécessaires au développement international (formation, conseil, prospection, communication, frais immatériels préalables à un projet d'implantation...).
- > Frais d'indemnité du VIE sur une période de 12 à 24 mois.

*détails dans le plan d'actions et de financement 360 Export

SONT EXCLUES :

- ▶ Sociétés de négoce / entreprises du BTP / sociétés d'architecture / sociétés de logistique / organismes de formation / organismes de financement / consultants en développement à l'international / professions libérales.
- ▶ Dans les secteurs agricoles et agroalimentaires, priorité est donnée aux projets de filières ne bénéficiant pas par ailleurs du programme européen ad hoc. Exclusion est faite des projets relevant de filières fortement exportatrices à l'échelle régionale.

MODALITÉS



Instruction par les services de la Région sur la base de votre plan d'actions



Vote en assemblée délibérante



Contrat entre la Région et l'entreprise définissant les modalités de versement de la subvention



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Financements **BPIFRANCE**

Bpifrance assure votre activité export à travers une large gamme de produits.

bpifrance

ASSURANCE PROSPECTION

- ▶ Finance les dépenses de prospection et assure contre le risque d'échec à l'export.

ASSURANCE DES CAUTIONS ET DES PRÉFINANCEMENTS EXPORT

- ▶ Facilite la mise en place des cautions et des crédits de préfinancement d'un contrat export en sécurisant la banque de l'exportateur.

ASSURANCE-CHANGE

- ▶ Couvre les offres et contrats exports contre le risque de change.

ASSURANCE-CRÉDIT

- ▶ Garantit la réalisation et le paiement du contrat d'exportation ou le remboursement du contrat de prêt qui le finance.

CRÉDIT EXPORT

- ▶ Finance les acheteurs étrangers (publics ou privés) dans le cadre d'un contrat d'exportation de biens d'équipement ou de services.

PRÊT CROISSANCE INTERNATIONALE

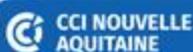
- ▶ Finance le renforcement de la structure financière dans le cadre d'un programme de développement à l'international (investissements corporels et incorporels).

GARANTIE DE PROJETS À L'INTERNATIONAL

- ▶ Garantit les apports d'une société française à sa filiale étrangère contre le risque de défaillance économique.

Formation **Stratégie Export**

Cette formation vise à amener le chef d'entreprise ou le responsable commercial à développer une stratégie export efficace et sécurisée.



ANALYSE INTERNE, FONDAMENTAUX DOUANIERS ET ADAPTATION DE VOTRE OFFRE

- ▶ Bien identifier les avantages compétitifs de votre offre.
- ▶ Définir les enjeux du développement export pour votre entreprise – Concentrer vos efforts : Pourquoi ? Comment ?
- ▶ Appréhender votre environnement réglementaire et celui de votre produit.
- ▶ Comprendre le traitement douanier de votre produit.
- ▶ Adapter votre offre à l'export.
- ▶ Adapter votre gamme de produits à l'export.
- ▶ Choisir le mode de commercialisation optimal.
- ▶ Définir votre tarification export.
- ▶ Ajuster votre communication aux marchés étrangers.

ÉLABORATION DE VOTRE STRATÉGIE EXPORT

- ▶ Préparer votre offre commerciale en intégrant les dimensions juridique et financière. Les Incoterms® 2020.
- ▶ Protéger votre offre : la propriété intellectuelle. La négociation interculturelle.
- ▶ Mettre en place un développement export sur le long terme : ajuster l'organisation, pérenniser les actions.

MODALITÉS



FORMAT

Methodologie alliant apports théoriques, interactivité et échanges d'expériences, illustration par des exemples concrets. Entre 5 et 10 participants.



DURÉE

14 heures sur 2 jours
+ 2 heures d'application pratique en présentiel ou distanciel



COÛT

1 550 € / pers. TTC

- > Subvention de la Région Nouvelle-Aquitaine à hauteur de 775 €
- > Reste à charge pour l'entreprise : 775 € TTC



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Formation Commercial Export

Cette formation vise à faire monter en compétences la personne en charge du commercial à l'export.



Les objectifs sont de parfaire votre maîtrise des pratiques et outils de négociation à l'international, de développer des leviers de vente en optimisant votre portefeuille client et de trouver des pistes d'amélioration de process entre services pour fluidifier l'opérationnel export.

THÈMES

- ▶ Contexte du commerce international.
- ▶ Savoir-faire commercial.
- ▶ Prospection.
- ▶ Négociation dans un contexte interculturel.
- ▶ Mise en place d'un partenariat.
- ▶ Structuration service export.

MODALITÉS



FORMAT

Méthodologie alliant apports théoriques, interactivité et échanges d'expériences, illustration par des exemples concrets.

L'animation de la formation se fera en français et en anglais (cas pratiques notamment afin de faire monter en compétences les participants en anglais commercial).

Entre 4 et 8 participants.



DURÉE

14 heures sur 2 jours + 2 heures d'application pratique en présentiel ou distanciel.



COÛT

1 350 € TTC / pers.

> Subvention de la Région Nouvelle-Aquitaine à hauteur de 675 €

> Reste à charge pour l'entreprise : 675 € TTC



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Ateliers Expert

Mises en situation, exercices pratiques, échanges sur les pratiques professionnelles avec un expert intervenant pour chaque thématique.



THÉMATIQUES

- ▶ **Animer et engager son réseau** de vente à l'international.
- ▶ **Communication digitale** : gagner en visibilité en amont d'un salon international.
- ▶ **3 minutes pour convaincre** : créer un pitch impactant et convaincre son auditoire.
- ▶ **3 minutes pour convaincre** : repenser ses slides de présentation.
- ▶ **Collaborer avec des influenceurs** pour développer votre business.
- ▶ **Comment générer plus de leads commerciaux** grâce au digital (ex LinkedIn).
- ▶ Les méthodes **clés pour convertir ses prospects en clients**.
- ▶ « **Buyer Persona** » : identifier ses clients types pour redéfinir sa stratégie commerciale.
- ▶ **Repenser son contrat commercial** dans un environnement changeant.
- ▶ **Le site internet** : un outil de conquête de nouveaux marchés à l'international.

MODALITÉS



FORMAT

Des intervenants sélectionnés pour leur expertise.

Des apports concrets en 3h.

Des sessions interactives avec des mises en situation.

Entre 8 et 10 entreprises par session pour favoriser l'interactivité.

1 à 2 exercices de mise en situation.

Des sessions en distanciel ou en présentiel.

Une connexion par inscription.



DURÉE

3 heures



COÛT

420 € TTC

> Subvention de la Région Nouvelle-Aquitaine à hauteur de 175 €

> Reste à charge pour l'entreprise : 245 € TTC



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Webinaire INPI (Institut National de la Propriété Industrielle)

Aller à l'export c'est également penser à la protection de sa marque, de ses créations et inventions sur les territoires étrangers.



Pour les entreprises en phase de découverte de la propriété intellectuelle, nos webinaires vous permettront d'avoir les premières informations sur les modalités de protection et les stratégies à adopter en Europe et à l'étranger.

DÉCOUVREZ NOTRE PLAYLIST



Pour visualiser les replays ou les lives de nos webinaires, une inscription à Webikeo est nécessaire.

MODALITÉS



FORMAT

Des experts INPI, des professionnels en PI et des dirigeants d'entreprise viennent apporter leurs regards sur différents sujets liés à la propriété intellectuelle.



DURÉE

45 minutes

- > partie 1 : explications et bonnes pratiques
- > partie 2 : questions / réponses



COÛT

Pas de reste à charge pour l'entreprise



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Webinaires des Douanes

Vous informer en participant aux webinaires organisés par les douanes (indépendants ou conjoints avec d'autres partenaires).



Dans le cadre d'un cursus annuel, tant pour les sociétés néophytes ou peu informées que celles expertes, sur les formalités douanières à effectuer dans le cadre d'échanges commerciaux internationaux, les trois directions régionales des douanes et droits indirects de Nouvelle-Aquitaine proposent un **parcours d'informations et/ou d'actualités réglementaires sous la forme de réunions douane-entreprises périodiques**.

CALENDRIER 2024



MODALITÉS



FORMAT

En présentiel et/ou en visioconférence.

De manière indépendante et/ou en association avec d'autres partenaires du programme régional 360 export (TFE, INPI, DRAAF, CCEF notamment).
Avec ou sans rendez-vous personnalisés ensuite.
De manière périodique.



DURÉE

de 30 minutes à 2h30, en fonction des sujets traités et de la forme de la conférence



COÛT

> Pas de reste à charge pour l'entreprise



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Rencontre avec un chargé d'affaires INPI

Rencontrez un chargé d'affaires INPI et réalisez un diagnostic pour assurer la protection de vos créations et innovations, en France et à l'étranger, et mettre en place un plan d'actions en propriété intellectuelle.



VOUS VOUS POSEZ DES QUESTIONS SUR L'INTÉRÊT ET L'UTILITÉ DE SE PROTÉGER GRÂCE À LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ?

► Nos experts vous donneront des clés de compréhension pour prendre connaissance des services développés par l'INPI, être mis en relation avec les acteurs pertinents, connaître les différentes voies de financement de la PI.

► Vous souhaitez aller plus loin et bâtir un **plan d'actions** par rapport à votre objectif d'aller sur tel ou tel territoire étranger ? Alors optez pour le **pré-diagnostic PI** !

Celui-ci répondra à ce type de questions : est-ce que mon invention est protégeable par le brevet ? Comment communiquer sur le caractère innovant de mon produit ? À l'échelle européenne, le dépôt de brevet est-il possible ? Comment booster ma compétitivité ? ...

Le pré diagnostic s'adresse avant tout aux entreprises n'ayant pas ou peu déposé de titres de propriété industrielle ou n'ayant pas de stratégie de protection de leurs créations et innovations.

► Si votre entreprise a déjà une pratique de protection de ses créations et innovations, alors l'INPI met à votre disposition un **outil « Empreinte PI »** qui vous permettra de valoriser vos pratiques, d'analyser vos forces et faiblesses en la matière et de tirer avantage d'une grille d'analyse accompagnée d'un plan d'actions.

MODALITÉS



FORMAT

Rendez-vous avec un chargé d'affaires INPI ou un professionnel en PI mandaté par l'INPI + **remise d'un plan d'actions sur-mesure** (et adapté à vos ressources humaines et financières).



DURÉE

Rendez-vous dont la durée varie de **1h à une demi-journée** en fonction des différents sujets à aborder.



COÛT

Pas de reste à charge pour l'entreprise



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Masterclass PI (Propriété Intellectuelle)

Définissez et mettez en place votre stratégie de propriété intellectuelle en France et à l'international.



Intégrez la session régionale de la Masterclass PI organisée par la délégation INPI Nouvelle-Aquitaine pour vous faire coacher dans la définition de votre stratégie propriété intellectuelle.

Créée par et pour des dirigeants d'entreprise, **la Masterclass PI a pour but de faire de la propriété intellectuelle une force et un levier de croissance.**

Se concentrer sur sa stratégie de propriété intellectuelle (PI) est primordial pour les entreprises qui développent des produits et services avec des technologies nouvelles et à forte valeur ajoutée.

Des secteurs comme la biotech, la medtech, la deeptech ou encore l'agritech sont ultra concurrentiels : la recherche et développement y est très intensive, la réglementation stricte et les barrières à l'entrée élevées. Un gros effort d'investissement est donc nécessaire pour une start-up ou une PME.

Afin de maximiser cet investissement dans le temps, il est primordial d'asseoir son avantage concurrentiel grâce à la propriété industrielle.

Lors de la Masterclass PI, vous serez **accompagnés par des experts en propriété intellectuelle** spécialement dédiés à vos besoins le temps du coaching personnalisé. Grâce à la Masterclass PI, découvrez et adoptez les outils de propriété intellectuelle les plus adaptés à votre stratégie en France et à l'étranger !

MODALITÉS



FORMAT

Formation, supports de présentation, compte-rendu d'échanges et remise d'un plan d'actions pour poursuivre le développement de votre stratégie propriété intellectuelle.



DURÉE

6 jours répartis en 6 mois.
La Masterclass PI se compose de temps de formation inter-entreprises (3 jours) et de 6 demi-journées de formation individuelle en entreprise sous forme de coachings personnalisés.



COÛT

3 000 € TTC
> Subvention de la Région Nouvelle-Aquitaine à hauteur de 50 %
> Reste à charge pour l'entreprise : 1 500 € TTC



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Entretien personnalisé sur les **sujets douaniers**

Entretien personnalisé sur les sujets douaniers en fonction de votre stratégie commerciale et de votre positionnement à l'international.



Les Cellules Conseils aux Entreprises et/ou les rédacteurs experts des services douaniers répondent à vos questions en matière de réglementation douanière, des formalités de base jusqu'aux certifications.

Afin d'optimiser la gestion et la sécurisation de vos opérations douanières, ces cellules peuvent également réaliser une étude de vos flux et de votre stratégie commerciale et logistique.

MODALITÉS



FORMAT

Rendez-vous en présentiel dans les locaux de l'entreprise ou ceux de la direction régionale des douanes et/ou en visio-conférence.



DURÉE

Variable : de 45 minutes à 1/2 journée, en fonction des sujets traités.



COÛT

Pas de reste à charge pour l'entreprise.



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Rendez-vous

Préparation à la Certification OEA



Afin de vous permettre de préparer et de déposer plus facilement votre demande de certification OEA, les pôles action économique des directions régionales des douanes et droits indirects de Nouvelle-Aquitaine vous proposent une **démarche d'accompagnement personnalisée volontaire et partenariale**.

Cette dernière se traduit par :

- ▶ une présentation des critères à remplir pour déposer votre demande de certification ;
- ▶ une explication de leurs contenus et de leurs objectifs ;
- ▶ un soutien dans les différentes étapes de préparation.

MODALITÉS



FORMAT

RDV personnalisé de sensibilisation, puis sur site.

État des lieux par rapport à la certification.

Plan d'actions et démarche qualité.

Aide au remplissage du questionnaire d'auto-évaluation.

Groupe de travail.



DURÉE

Variable,
selon les RDV et les échanges d'informations.

La démarche de préparation à la certification OEA doit durer le temps nécessaire à la mise à niveau de la société pour déposer le questionnaire d'auto-évaluation.



COÛT

> Pas de reste à charge pour l'entreprise



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Internalisez vos Formalités douanières

Internalisez vos formalités douanières grâce aux différents téléservices et procédures mises en place.



Faire les procédures douanières depuis ses locaux et réaliser les formalités douanières en interne permet aux entreprises d'**accéder au dédouanement 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7**, de réaliser des économies d'échelle et d'enrichir une relation de guichet unique avec la douane.

Dans le cadre d'un rendez-vous personnalisé et de l'analyse du schéma logistique et de dédouanement de la société, les pôles d'action économique des directions régionales vous proposent les **solutions réglementaires et procédurales les mieux adaptées à votre entreprise.**

MODALITÉS



FORMAT

Rendez-vous en présentiel dans les locaux de l'entreprise ou ceux de la direction régionale des douanes et/ou en visio-conférence.



DURÉE

Variable : de 45 minutes à 1/2 journée, en fonction des sujets traités.



COÛT

Pas de reste à charge pour l'entreprise.



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Rendez-vous Processus de certification

Accédez aux différents processus de certification tels que le « Fabriqué en France », exportateur agréé ou exportateur enregistré.



Les Cellules Conseils aux Entreprises des directions régionales de Nouvelle-Aquitaine vous expliquent les différentes réglementations existantes en fonction des pays tiers visés, les outils de sécurisation existants, les modalités d'obtention et la gestion des différents statuts.

DÉFINITIONS

- ▶ **Exportateur agréé** : simplification douanière sur l'attestation de l'origine préférentielle des produits. Cet agrément permet aux entreprises de certifier elles-mêmes l'origine sur facture.
- ▶ **Exportateur enregistré** : même certification mais pour certains pays tiers (dont le Royaume-Uni) dont la demande se présente sous forme dématérialisée via le téléservice SOPRANO-REX.
- ▶ **Fabriqué en France** : marquage correspondant à une analyse réglementaire sur l'origine au sens douanier qui permet de valoriser un produit fabriqué en totalité ou en partie en France. Ce n'est ni un label, ni une appellation, ni une certification.

MODALITÉS



FORMAT

Rendez-vous en présentiel dans les locaux de l'entreprise ou ceux de la direction régionale des douanes et/ou en visio-conférence.



DURÉE

Variable : de 45 minutes à 1/2 journée, en fonction des sujets traités.



COÛT

> Pas de reste à charge pour l'entreprise.

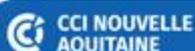


d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Accompagnement

Priorisation des marchés

La priorisation des marchés vous permet d'identifier les pays cibles, pré-valider un potentiel marché et hiérarchiser les marchés à prospecter.



Outil d'aide à la décision pour identifier, analyser et sélectionner de manière rationnelle les marchés à potentiel.

SESSION 1

en entreprise avec le dirigeant et le référent

- ▶ Présentation de la méthodologie d'analyse des marchés et définition des critères de recherche ;
- ▶ Suivi téléphonique régulier avec le référent afin de faire le point sur l'avancée des recherches et la pertinence des informations, puis valider les évaluations.

SESSION 2

en entreprise ou par visio avec le dirigeant et le référent

- ▶ Présentation des livrables, conseils stratégiques au dirigeant au vu des résultats, validation des pays cibles de l'entreprise, proposition d'actions de prospection sur les marchés sélectionnés.

Recherche d'informations au sein du réseau Team France Export et orientation vers les réseaux de partenaires.

MODALITÉS



FORMAT

Grille d'analyse
Fiche de synthèse par pays
Document de synthèse avec hiérarchisation des pays.



DURÉE

3 mois d'accompagnement
> 2 rendez-vous en entreprise
> Un suivi téléphonique régulier.



COÛT

3 000 € TTC
> Subvention de la Région Nouvelle-Aquitaine à hauteur de 750 €
> Reste à charge pour l'entreprise : 2 250 € TTC



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Mission Prospection commerciale

Mission de prospection, kit communication export, suivi de contacts.



MISSION DE PROSPECTION

Cette prestation vous permet de prospecter de nouveaux marchés en bénéficiant d'un programme de rendez-vous individuels avec des prospects ou partenaires étrangers porteurs d'opportunités, ciblés et qualifiés.

Cette démarche s'effectue en 3 étapes :

1. Ciblage des prospects, selon votre cahier des charges.
2. Approche de ces prospects pour qualifier leur intérêt pour votre offre et organiser un rendez-vous.
3. Débriefing.

Tout au long de la prestation, l'entreprise est accompagnée pour faciliter sa mission : briefing, recommandations, conseils logistiques...

SUIVI DE CONTACTS

Selon le résultat de l'action, et sur votre demande, Business France pourra effectuer un **suivi auprès des prospects rencontrés pendant la mission**, dans les trois mois suivant la prestation.

KIT COMMUNICATION

Afin de préparer au mieux votre prospection, vous avez la possibilité de vous doter d'un **kit export de communication** pour valoriser votre produit ou votre solution à l'étranger : grâce à son réseau international et à ses 50 experts biculturels, Business France accompagne l'adaptation des supports de communication de l'entreprise aux codes et spécificités de chaque marché.

MODALITÉS



FORMAT

Mission de prospection, présentiel à l'étranger.



DURÉE

3 à 4 mois pour la mission et 3 mois de suivi.



COÛT

- > **Mission de prospection** : sur devis.
La subvention de la Région intervient à hauteur de 50 %, dans une limite de 3 500 € (prix d'achat).
- > **Suivi de contacts** : 500 € d'assiette, 50 % d'intervention de la Région.
- > **Kit export communication** : 1 000 € d'assiette, 50 % d'intervention de la Région.



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Programmes Boosters

Accompagnement via des programmes collectifs et individuels sur mesure ayant pour vocation à accélérer et pérenniser votre développement commercial sur les marchés visés.



Les Boosters permettent aux entreprises confirmées de type ETI ou PME « à potentiel » de développer des opportunités commerciales et de s'ancrer durablement sur des marchés porteurs, selon une approche géographique ou sectorielle : les entreprises sont sélectionnées sur leur potentiel export et préparées via des « Masterclass » collectives animées par des experts de la zone concernée.

Une vingtaine de programmes « boosters » est organisée chaque année par Business France ; ils permettront l'accompagnement de 200 sociétés au niveau national à fort potentiel et sélectionnées, en ciblant d'une part les filières prioritaires, notamment de « France 2030 » mais aussi, pour certains programmes, des géographies à fort potentiel encore souvent trop peu travaillées par les sociétés françaises.

MODALITÉS



FORMAT

Ces programmes intensifs de 9-12 mois sont constitués de 3 phases :

- > préparation (coaching, étude de marché),
- > projection (prospection, visibilité),
- > pérennisation (suivi, ancrage).

Cet accompagnement est encadré par un conseiller de la Team France Export et les exports au sein du pays ciblé.



DURÉE

Jusqu'à 12 mois



COÛT

Europe (hors Allemagne) :
12 000 € HT – 14 400 € TTC

Reste du Monde :
14 000 € HT – 16 800 € TTC

Tarification préférentielle pour les boosters sectoriels de la filière Agrotech

- > Subvention de la Région Nouvelle-Aquitaine à hauteur de 50 %, dans une limite de 3 500 €



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Salons 1.2.3 Export

Une centaine de salons et missions d'affaires export soutenus par la Région Nouvelle-Aquitaine.



Le « 1.2.3 Export » vous permet d'explorer de nouveaux marchés, d'optimiser votre participation à une mission collective et de structurer votre démarche export sur du long terme.

1. Bénéficiez d'un atelier de préparation au choix.
2. Participez à une mission identifiée dans le « 1.2.3 Export ».
3. Échangez avec votre référent Team France Export pour un suivi post mission.

DÉCOUVREZ L'ÉDITION 2024



MODALITÉS



FORMAT

Présentiel



DURÉE

Ateliers de 3 h



COÛT

*Subvention de la Région
Nouvelle-Aquitaine
à hauteur de 50 %
plafonnée à 3 000 €*



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export 

Accompagnement Exportateurs connectés

Accompagnement à la visibilité et à la prospection digitale à l'international.



THÈMES

- ▶ Développer avec succès votre business export grâce aux réseaux sociaux et à l'Intelligence Artificielle.
- ▶ Les clés de la prospection digitale sur un marché mondial.
- ▶ Internationaliser son site e-commerce.
- ▶ Trouver des acheteurs internationaux BtoB sur les marketplaces.

INSCRIPTION



MODALITÉS



FORMAT

En ligne ou hybride.
2 ateliers collectifs ;
des actions en groupe
et individuelles ;
coaching et suivi individuel.



DURÉE

10 h



COÛT

Pas de reste à charge pour
l'entreprise.
Un accompagnement-
action est proposé dans le
cadre de « France Num »,
l'initiative gouvernementale
pour la transformation
numérique des très petites
et moyennes entreprises,
et financé par le plan de
relance.



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Externaliser votre force commerciale

Mise à disposition, partielle ou totale, de ressources commerciales, agissant depuis la France ou dans les pays cibles, pour le compte et sous l'identité de l'entreprise : responsable commercial export, commercial export, commercial basé dans un pays ou zone cible, agent commercial, commercial export pour le compte de plusieurs exportateurs (exportation collaborative, groupements formels ou informels d'exportateurs)

OSCI

OPÉRATEUR
SÉCURISÉ

Grâce à son expertise du terrain, l'opérateur OSCI vous accompagne pour : **prospector, négocier, développer, représenter...** pour le compte et sous l'identité de l'entreprise, depuis la France ou localement depuis les pays cibles.

MODALITÉS



FORMAT

Mission assurée en distanciel avec présence occasionnelle dans l'entreprise.

Coordination et reporting régulier à définir avec l'entreprise.



DURÉE

1 an maximum



COÛT

Subvention de la Région Nouvelle-Aquitaine à hauteur de 50 % plafonnée à 15 000 €



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export 

Accompagnement

Passeport AANA

Accompagnement collectif sur une programmation d'événements **agroalimentaires BtoB** à l'export, en phase avec votre stratégie de déploiement international.



CONSEIL ET EXPERTISE

en participation collective à des événements agroalimentaires BtoB à l'export (salons professionnels, rencontres d'acheteurs, ateliers préparatoires, webinaires marché...).

- Communication en avant-première de la programmation annuelle, accès prioritaires aux outils préparatoires de coaching...

MISE EN RÉSEAU

avec des entreprises de la « communauté AANA », acteurs de l'alimentation en région.

- Retours d'expériences, coparticipations sur un même stand, partenariats...

VISIBILITÉ

avec un relais en communications print et digitale autour des opérations collectives BtoB.

- Amplification digitale, mise en lumière via un dispositif RP, publications d'articles sur notre plate-forme BtoB Le Lab, newsletter...

PROXIMITÉ

d'un interlocuteur unique de l'AANA.

- Le déroulé de votre plan d'actions « 360 Export » sera suivi par une personne dédiée de l'AANA, en lien avec votre référent Team France Export.

MODALITÉS



FORMAT

- > Conseil
- > Logistique
- > Prestation en communication



DURÉE

Accompagnement de soutien individuel et de visibilité renforcée sur une durée de 3 ans, à compter de l'intégration dans le « 360 Export ».



COÛT

- > Frais d'adhésion annuels à l'AANA : 50 €
- > Frais de dossier : 100 à 200 € par salon



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Aide à l'implantation

Aide à l'implantation réalisée par les bureaux du réseau des OSCI à l'étranger sur la base d'un cahier des charges, pour vous permettre de vous implanter sur un marché étranger.

OSCI

OSCI

Une implantation dans un pays cible vous permet de disposer d'une empreinte locale adaptée à vos besoins et en phase avec les attentes du marché (recrutement, portage, hébergement dans une structure locale ou domiciliation, bureau de représentation, succursale, filiale, joint-venture...).

L'accompagnement peut notamment comprendre les prestations de conseil suivantes préalables à un projet d'implantation :

- ▶ Appui à la formalisation du projet.
- ▶ Étude de validation du projet d'implantation.
- ▶ Accompagnement dans l'identification et la qualification de partenaires.
- ▶ Recherche et sélection de sites.
- ▶ Négociation des baux.
- ▶ Assistance aux démarches d'enregistrement.

MODALITÉS



FORMAT

Mission assurée en distanciel avec présence occasionnelle dans l'entreprise.

Coordination et reporting réguliers à définir avec l'entreprise.



DURÉE

2 ans
maximum



COÛT

Subvention régionale à hauteur de 50 % plafonnée à 15 000 €



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export



Entretiens sur la Réalité des protections

Établir la réalité de la protection dans les pays choisis et identifier les règles et spécificités PI locales.



Déterminer la possibilité pour une entreprise française, qui est étrangère sur un territoire donné, d'agir dans le ou les pays concernés et la probabilité de pouvoir y faire respecter ses droits, d'identifier l'existence de tribunaux compétents et leur efficacité.

Notre réseau d'experts nationaux et internationaux au service de votre développement à l'international.

ENTRETIEN 1

- ▶ Le chargé d'affaire prépare avec l'entreprise la liste des questions qui seront abordées lors du rendez-vous avec le conseiller régional INPI.

(Avez-vous déjà réfléchi/anticipé votre stratégie de développement à l'international ? Quels sont vos marchés d'intérêt ? ...)

ENTRETIEN 2

Le conseiller régional international INPI renseignera notamment l'entreprise sur les pratiques de protection des droits de PI employées dans les différents pays de la ou des zone(s) identifiée(s).

Ce rendez-vous permettra :

- ▶ d'établir la réalité de la protection dans les pays choisis ;
- ▶ d'identifier les règles et spécificités PI locales ;
- ▶ de déterminer la possibilité pour un étranger d'agir dans le ou les pays concernés et la probabilité de pouvoir y faire respecter ses droits ;
- ▶ de déterminer l'existence de tribunaux compétents et leur efficacité.

MODALITÉS



FORMAT

- > Deux entretiens avec les experts INPI.
- > Un compte-rendu.
- > Une fiche Pays PI transmise et expliquée.

Un rendez-vous d'1h
avec un chargé d'affaires
INPI de Nouvelle-Aquitaine.



DURÉE

Un rendez-vous de 2h
en visio avec son chargé
d'affaires INPI Nouvelle-
Aquitaine et le conseiller
régional international
de l'INPI, de la zone
géographique souhaitée.



COÛT

Pas de reste à charge
pour l'entreprise



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Accueil VIP de vos clients et prospects

En complément de la prospection à l'étranger des missions export, inviter vos contacts sur votre territoire, dans votre entreprise, est souvent le meilleur moyen, si l'accueil est à la hauteur, de conclure des affaires.



À vos côtés, Interco Nouvelle-Aquitaine mettra tout en œuvre pour faire que cet accueil soit une réussite.

Prestations :

- ▶ Le montage du programme professionnel (visites de sites et rdv) sur mesure.
- ▶ La mise en relation si besoin avec d'autres acteurs.
- ▶ L'appui à la logistique (réservations de billets d'avions, d'hôtels, restaurants).
- ▶ Assistance dans les démarches d'obtention des visas.
- ▶ La traduction en anglais et en espagnol.
- ▶ Les transferts de et vers l'aéroport et sur les lieux de visites et de rendez-vous.
- ▶ L'accompagnement d'une personne de l'équipe d'Interco Nouvelle-Aquitaine.

OPTIONS* :

- > L'organisation de visites pour découvrir le patrimoine culturel et gastronomique local.
- > La traduction dans des langues autres que l'anglais et l'espagnol déjà comprise dans le module.

* Les options feront l'objet d'une facturation en sus établie en fonction de la demande.

MODALITÉS



FORMAT

Présentiel



DURÉE

À définir



COÛT

- > Forfait préparation du programme : 800 € TTC
- > Accompagnement : 400 € TTC/jour
- > Frais de déplacement hôtel, restauration, etc d'une personne de l'équipe d'Interco Nouvelle-Aquitaine



d'infos sur :

les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Échanges

Mentorat bénévole

Pour un partage de l'expérience et du réseau d'un ou plusieurs Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) basé(s) à l'étranger ou ayant une expérience approfondie de l'international.



- ▶ État des lieux lors d'un premier entretien avec le Référent Mentorat.
- ▶ Proposition d'accès à un CCE expérimenté (secteur, zone géographique) et à son réseau.
- ▶ Mise en relation avec un ou plusieurs CCE compétents et/ou des partenaires potentiels dans le ou les pays ciblés.
- ▶ En fonction de ses besoins, l'entreprise peut être mise en relation avec d'autres CCE experts sectoriels ou géographiques, des prestataires en France ou à l'étranger, des partenaires potentiels...

MODALITÉS



FORMAT

Échanges par téléphone, visio, courriels...

Le dirigeant a la possibilité de contacter à tout moment le Conseiller du Commerce Extérieur (CCE) chargé de le suivre pour une question ou un conseil.



DURÉE

Pas de limite de temps



COÛT

Bénévolat

Pas de reste à charge pour l'entreprise



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export

Rencontres avec la communauté French Tech

Mise en relation avec une/des communautés French Tech à l'international.



Prendre contact avec une Communauté French Tech à l'étranger, c'est **s'intégrer au sein de l'écosystème entrepreneurial local et français**.

Être mis en relation directe par La French Tech Bordeaux avec un entrepreneur français de la Communauté French Tech à l'international, c'est **s'assurer de gagner du temps, de l'expérience et de rencontrer les bons acteurs** avant de s'y installer ou au moment d'un salon international.

Ce réseau couvre quasiment tout le globe, puisqu'il est constitué de :

- ▶ 67 communautés à l'étranger,
- ▶ réparties dans 52 pays,
- ▶ sur les 5 continents.

Les Communautés French Tech à l'international sont des regroupements d'entrepreneurs et entrepreneurs français ou francophiles bénévoles qui représentent la Mission French Tech à l'international.

Leurs actions promeuvent l'écosystème tech français aux côtés des acteurs locaux dans chaque pays.

MODALITÉS



FORMAT

Rencontre avec un membre de l'équipe French Tech Bordeaux.



DURÉE

1 à 3h par projet



COÛT

Pas de reste à charge pour l'entreprise



d'infos sur :
les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/360-export



**SIGNATURE DE LA CONVENTION DE PARTENARIAT
TEAM FRANCE EXPORT NOUVELLE-AQUITAINE 2023-2026
9 OCTOBRE 2023**

Jean-Benoît
Président
Nouvelle-Aquitaine
 Laurent BIZONNE
Président
CIRAD
 Jean-François
Président
AANA
 Jean-Louis
Président
bpirance
 Jean-François
Président
INPI
 Olivier
Président
OSCI
 Jean-Pierre
Président
AANA
 Franck
Président
AANA

**360 export
Nouvelle-Aquitaine**

Candidatez





Région Nouvelle-Aquitaine

En tant que pilote de la Team France Export Nouvelle-Aquitaine, la **Région fédère l'ensemble des acteurs de l'export sur le territoire afin de proposer une offre complète et lisible pour les entreprises qui souhaitent être accompagnées dans leurs démarches d'internationalisation.**

La Région Nouvelle-Aquitaine préfinance certains modules d'accompagnement, en complément de subventions directes. Elle soutient également chaque année une centaine de salons ou missions d'affaires à l'étranger (voir 1.2.3 Export).



Business France

C'est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. **Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France.** Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le V.I.E (Volontariat International en Entreprise). Business France dispose de 1 500 collaborateurs situés en France et dans 55 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.



CCI International

C'est la direction internationale de la CCI Nouvelle-Aquitaine, un des quatre membres fondateurs de la Team France Export et partenaire de la Région Nouvelle-Aquitaine pour le déploiement de sa stratégie **d'accompagnement des entreprises et des filières à l'international.** 16 collaborateurs, basés dans les territoires, sont au service des entreprises régionales pour les aider à mieux exporter, en leur proposant des services de structuration de leur démarche export et de développement de leur activité à l'international.



Bpifrance

Elle finance les entreprises, à chaque étape de leur développement, en crédit, en garantie et en fonds propres.

Bpifrance les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international.

Bpifrance Assurance Export, filiale de Bpifrance, est l'agence française de crédit à l'export chargée de la gestion des garanties publiques à l'exportation au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'État.



DGDDI

Rattachée au ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique, la Direction Générale des Douanes et Droits Indirects est chargée de la **régulation des échanges internationaux de marchandises.**

Elle assure une mission économique grâce à sa connaissance approfondie des flux internationaux qui lui permet d'accompagner les entreprises dans leurs projets d'internationalisation et de contribuer ainsi au soutien de l'économie nationale.



Les CCE

(Conseillers du Commerce Extérieur de la France)

C'est un groupe de 4 500 chefs d'entreprise ou cadres dirigeants bénévoles répartis dans 140 pays et nommés par décret du Premier Ministre. Les deux tiers des CCE résident à l'étranger, un tiers est basé en France. Les CCE sont organisés en Comités Régionaux (en France) et en Comités Pays (à l'étranger).

Les CCE ont pour objectif de favoriser le développement international des entreprises françaises. Principales missions :

- conseil aux pouvoirs publics
- appui aux entreprises
- formation des jeunes à l'international
- promotion de l'attractivité de la France



Interco Nouvelle-Aquitaine

C'est l'agence de coopération économique internationale de la Région Nouvelle-Aquitaine qui a pour mission principale de faire rayonner les filières d'excellence de la Région à l'international. Depuis sa création il y a plus de 30 ans, Interco propose un accompagnement aux acteurs économiques régionaux dans leurs projets de développement international et met à leur disposition son réseau d'entreprises et d'experts en Amérique Latine, Amérique du Nord, Europe occidentale, Europe de l'Est, Asie centrale et Afrique du Nord.



OSCI

C'est la **fédération des sociétés privées dédiées au développement international des entreprises.**

Ses adhérents, spécialisés par métier, par pays et/ou par secteur d'activité, accompagnent à la réflexion stratégique et assurent le déploiement pérenne à l'international des entreprises françaises. L'OSCI représente plus de 150 entreprises spécialisées dans l'accompagnement à l'international réparties et/ou couvrant 130 pays, au travers de 40 délégations pays réparties sur cinq continents et 10 délégations régionales en France et en Outremer.

L'OSCI accompagne plus de 3 500 entreprises par an et est impliquée dans plus de 25 % du commerce extérieur de biens et services.



AANA

L'association a pour objet **l'accompagnement et le développement des démarches qualité, la valorisation des produits agricoles et agroalimentaires, des savoir-faire et des terroirs de la Nouvelle-Aquitaine**, ainsi que l'accompagnement des producteurs et des entreprises sur leurs marchés.

Le **pôle accompagnement des entreprises** a pour mission d'accompagner et de promouvoir collectivement les entreprises agricoles, agroalimentaires, maritimes et viticoles de la Nouvelle-Aquitaine en France et à l'international, à travers l'organisation ou l'accompagnement de salons, manifestations ou rencontres sur une cible professionnelle ou grand public, et toutes autres actions concourant à son objet.



Institut National de la Propriété Industrielle (INPI)

C'est un établissement public, placé sous la tutelle du ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique.

L'INPI décline son action de service public pour supporter la compétitivité des entreprises dans les domaines suivants :

- enregistrement des titres de propriété industrielle : brevets, marques, dessins et modèles ;
- accompagnement, information et assistance des entreprises ;
- élaboration du droit de la propriété industrielle ;
- soutien dans la lutte anti-contrefaçon ;
- coopération internationale : OEB, EUIPO, OMPI et offices des différents pays.



C'est aussi du réseautage,
des partages d'expériences et
d'informations lors de moments dédiés

Suivez-nous
pour plus d'actualités !



international@nouvelle-aquitaine.fr

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



RÉGION
**Nouvelle-
Aquitaine**