



360 export

Nouvelle-Aquitaine

Guide
des solutions
2025

TEAM
FRANCE
— EXPORT —





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



RÉGION
Nouvelle-
Aquitaine



Business
France



bpi**france**



OSCI
LES ENTREPRENEURS
DE L'INTERNATIONAL



Sommaire

p.4	●	FINANCEMENT RÉGIONAL DU 360 EXPORT ...
p.5	●	FINANCEMENTS BPIFRANCE ...
p.6	●	MONTER EN COMPÉTENCES ...
p.11	●	SÉCURISER SON DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL ...
p.21	●	PROSPECTER ...
p.29	●	S'IMPLANTER À L'ÉTRANGER ...
p.32	●	DÉVELOPPER SON RÉSEAU ...
p.36	●	LA TEAM FRANCE EXPORT NOUVELLE-AQUITAINE ...

Financement régional du 360 Export

Subventions régionales pour le déploiement de votre stratégie export



L'aide 360 Export est constituée de solutions d'accompagnement de la Team France Export Nouvelle-Aquitaine intégralement ou en partie financées, telles que détaillées dans le guide :

> Jusqu'à 50 000 € de subvention directement déduite de vos factures sur les prestations du guide des solutions, pour une période de 2 ans maximum.

Une **subvention complémentaire** peut être octroyée sur la base d'un dossier spécifique, à compléter après examen de votre projet en comité :

> Jusqu'à 50 000 € de subvention sur une assiette de dépenses éligibles pour une période de 2 ans maximum (frais de conseil, frais de participation à des salons, frais de déplacement, frais externes de communication)

> Jusqu'à 30 000 € de subvention sur les frais d'indemnité du V.I.E pour une période de 12 à 24 mois maximum.

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, exclusion des projets relevant de filières fortement exportatrices à l'échelle régionale.

Toutefois dans le secteur vitivinicole : sont éligibles les sociétés de commercialisation ou de négoce de vins dans la mesure où elles commercialisent une majorité de productions régionales (valeur ou volume). Sont exclues celles dont plus de 50% de l'activité (valeur ou volume) est constituée par un apporteur unique (exploitant ou actionnaire).

MODALITÉS



Une fois votre candidature validée en comité de projet mensuel*, l'accès aux solutions d'accompagnement est immédiat.



L'accès à la subvention régionale fera l'objet d'une étude sur la base d'un dossier spécifique à compléter, après examen de votre projet en comité. La subvention est attribuée après instruction de ce dossier par les services de la Région et le vote favorable de l'assemblée délibérante de la Région.

*Membres Team France Export du comité de projet : Région Nouvelle-Aquitaine, CCI international, Business France, Bpifrance, Douanes, INPI, CCEF, AANA, Agence Interco.



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.



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 INTERNATIONAL

- 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.

Formations

Enrichissez vos compétences pour dynamiser la croissance de votre entreprise



FORMATION ADMINISTRATION DES VENTES EXPORT

L'offre et la proposition commerciale, que doit-on vérifier avant de faire une offre export ?
Comment traiter la commande ? Comment contribuer à l'action commerciale ?

FORMATION COMMERCIAL EXPORT

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

FORMATION STRATÉGIE EXPORT

Analyse interne, fondamentaux douaniers et adaptation de votre
offre. Élaboration de votre stratégie export.

FORMATION AUX ACHATS INTERNATIONAUX

Contexte du commerce international. Comprendre et utiliser les
bons outils. Comprendre la réglementation pour maîtriser votre
développement international.

FORMATION PERSONNALISÉE

Echangez avec nos formateurs pour identifier vos besoins, définir
votre objectif et concevoir la formation qui répondra à vos attentes.

MODALITÉS



FORMAT

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



DURÉE

2 jours de formation
+ 2h de suivi individuel



COÛT

1 300 € net de taxes

- > Subvention de la Région Nouvelle-Aquitaine à hauteur de 650 €
- > Reste à charge pour l'entreprise : 650 € HT



d'infos sur :

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

Ateliers Export

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



THÉMATIQUES

- ▶ Doin'Business with North America
- ▶ Doin'Business with Middle East
- ▶ Doin'Business with Japan
- ▶ Doin'Business with German countries
- ▶ Comment prospecter et négocier à l'export
- ▶ Animer son réseau de vente l'international
- ▶ Préparer son salon international
- ▶ Réussir son Pitch à l'international
- ▶ CGV Export et Contrats internationaux
- ▶ Trade Finance : le financement des exportations

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

Coaching V.I.E

Business France vous propose de coacher vos jeunes talents à l'étranger. Le Coaching V.I.E permet de maximiser la réussite de la mission de votre V.I.E grâce à un accompagnement personnalisé de nos experts au sein des bureaux Business France.



Cette prestation peut être mise en place dès le début de la mission et s'inscrit dans une durée adaptée à votre besoin.

Elle peut comprendre par exemple :

- ▶ La préparation du V.I.E (accompagnement interculturel et développement des compétences...)
- ▶ L'approche du marché (présentation du secteur et des acteurs principaux du marché...)
- ▶ Le développement des techniques d'approche (coaching commercial, conseils pour communiquer localement, présentation des événements pertinents...)

Les + du coaching V.I.E proposé par Business France :

- > Sécurisation du projet
- > Gain de temps

MODALITÉS



FORMAT

Présentiel ou en virtuel



DURÉE

3 mois



COÛT

3 000 €

> Subvention régionale de 50 % du coût de la prestation dans une limite de 1 500 €.



d'infos sur :

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

Webinaires 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 2025



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



Identification et qualification de fournisseurs

Accompagner les TPE-PME dans la sécurisation de leurs approvisionnements en diversifiant leurs fournisseurs.



Le dispositif est destiné à vous soutenir pour :

- ▶ Diversifier vos fournisseurs.
- ▶ Diminuer le risque lié aux carences des approvisionnements.
- ▶ Améliorer la qualité des intrants de production - réfléchir sur la constitution de stocks tampon.

Le dispositif d'aide a vocation à sécuriser les approvisionnements des entreprises grâce à différents leviers :

- > Rechercher et valider des fournisseurs nouveaux, plus de proximité.
- > Valider ou substituer une nouvelle matière ou un nouveau produit dans les procédés industriels (à travers des tests-laboratoires ou pilotes).
- > Valider les changements organisationnels au sein de l'entreprise engendrés par un changement de fournisseur ou de matière.

CRITÈRES DE SÉLECTION :

- > Démontrer en quoi le choix d'un nouveau produit ou d'une nouvelle matière a des effets positifs sur la productivité de l'entreprise et impacte potentiellement la «supply chain» ;
- > L'approvisionnement doit être plus local et plus raisonné ;
- > Les produits ou matières testées doivent s'inscrire dans une démarche vertueuse d'éco-conception et d'économie circulaire ;
- > Le lien avec le SRDEII et la feuille de route Néoterra seront appréciés par les instructeurs.

MODALITÉS



**Subvention plafonnée
à 20 000 €**

Selon les taux suivants :
- 45 % pour les TPE
- 35 % pour les PME
- 25 % pour les ETI

Dépenses éligibles :
frais de personnel,
frais généraux (20 %),
consommables,
prestations, sous-traitance
et petit matériel
(non amortissable).

Instruction par les services
de la Région et vote en
assemblée délibérante.



d'infos sur :

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

Coaching Export

Accompagnement personnalisé à l'export



OBJECTIFS :

- ▶ Répondre à vos besoins précis à l'export.
- ▶ Construire et pérenniser les démarches déjà engagées.
- ▶ Se positionner de manière durable et structurée sur les marchés étrangers.

EXEMPLE DE THÉMATIQUES

- ▶ Adaptation de l'organisation au développement export.
- ▶ Définition de l'offre export (gamme, positionnement, packaging, prix), adaptation du marketing et de la communication aux marchés ciblés.
- ▶ Conseil dans le choix du mode de commercialisation en fonction des marchés.
- ▶ Mise en place d'une politique commerciale adaptée : choix du mode de commercialisation, politique tarifaire et conditions commerciales et logistiques (transport, SAV, etc.).
- ▶ Coaching des commerciaux sur le management et animation du réseau de partenaires.
- ▶ Sélection d'actions collectives adaptées.
- ▶ Identification, qualification et sélection de prestataires pour l'organisation d'un programme de rendez-vous sur le/les marchés ciblés.
- ▶ Interculturel.
- ▶ Accompagnement au recrutement d'un cadre export.

Cette liste est non exhaustive.

MODALITÉS



FORMAT

Module d'accompagnement
de **3 mois comprenant
3 jours en entreprise.**

Renouvelable selon les
besoins

Livrable :

selon le cahier des charges
défini



COÛT

2 700 €

Subvention de la Région
Nouvelle-Aquitaine à
hauteur de 1 125 €

Reste à charge pour
l'entreprise de 1 575 €



d'infos sur :

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

Coaching Export à l'étranger

Accompagnement sur une action de prospection export (salon, rencontres B2B, mission de prospection...)



OBJECTIFS :

- ▶ Accompagner l'entreprise lors d'une action commerciale export à l'étranger, dans sa préparation, sa réalisation et son suivi.
- ▶ Coacher le chef d'entreprise lors d'étapes opérationnelles du développement export à l'étranger.
- ▶ Renforcer les ressources RH de l'entreprise lors d'une action de prospection export, salon par exemple.

MÉTHODOLOGIE :

- **Avant le déplacement** : définir avec le chef d'entreprise l'objectif du coaching et rédiger un mini cahier des charges de la mission - rôle du CI sur zone, formation produits, préparation du pitch, check-list des outils nécessaires (price lists, catalogues, fichiers clients/prospects), organisation du planning, actions de communication, apport méthodologique ...
- **Pendant le déplacement** : le conseiller international est présent en permanence aux côtés de l'entreprise (accueil client, interprétation, interculturel, présentation des produits/pitch), conseils approche commerciale, aide à la négociation, veille concurrentielle, visite points de vente, appui logistique ...
- **Après le déplacement** : rdv de suivi à chaud (dans les 15 jours) pour établir un bilan (remise contacts pris sur site et qualification, plan d'actions de suivi - priorisation des relances, qui fait quoi, quel impact sur la stratégie export à suivre...).

MODALITÉS



FORMAT

Avoir une prestation de coaching en cours

Livrable :

- Cahier des charges pré mission
- Planning et check-list
- Rapport de mission
- Plan d'actions suivi



COÛT

1 140 € TTC / jour

Subvention de la Région Nouvelle-Aquitaine à hauteur de 475 €

Reste à charge pour l'entreprise de 690 € / jour



d'infos sur :

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

Études

Vous souhaitez challenger de nouveaux marchés, savoir comment les aborder, évaluer précisément le potentiel de votre offre, maîtriser la réglementation applicable à vos produits. L'étude est essentielle car elle permet de vérifier la faisabilité de votre projet et d'adapter votre stratégie de développement.



Business France vous propose différentes typologies d'études réalisées par ses experts sectoriels et experts pays :

- ▶ **Étude réglementaire** : elle permet notamment de sécuriser son projet d'exportation et éviter les obstacles juridiques, anticiper les coûts et formalités pour entrer sur un marché étranger, faciliter l'accès aux certifications et homologations locales.
- ▶ **Étude de concurrence** : il s'agit d'une analyse approfondie des entreprises qui proposent des produits/services similaires à ceux de l'entreprise accompagnée.
- ▶ **Étude pré-implantation** : elle vise à évaluer la faisabilité et les impacts économiques, techniques et stratégiques de l'implantation d'un projet ou d'une nouvelle unité (usine, magasin, bureau...) à l'étranger.

MODALITÉS



FORMAT

Livrable écrit
avec recommandations



DURÉE

à partir de 4j/h



COÛT

**Sur devis ,
à partir de 3 000 € TTC**

> Subvention de la Région
Nouvelle-Aquitaine
de 50 % du coût de
la prestation dans une
limite de 1 500 €.



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 **accompagné 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 1 250 €
> Reste à charge pour
l'entreprise : 1 750 € TTC



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

Mission de 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** : subvention régionale de 50 % du coût de la prestation dans une limite de 3 750 €.
- > **Suivi de contacts** : subvention régionale de 50 % du coût de la prestation dans une limite de 250 €.
- > **Kit export communication** : subvention régionale de 50 % du coût de la prestation dans une limite de 500 €.



d'infos sur :

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

Programmes Boosters

Business France vous propose le booster sectoriel, afin d'accélérer votre implantation sur un marché mature et structurer votre démarche export !



Le Booster sectoriel vous permet d'accéder directement à un marché stratégique grâce à un parcours composé de 27 jours d'accompagnement individuel et collectif répartis sur 9 à 12 mois. Dans ce cadre, vous bénéficiez de l'accompagnement d'un conseiller Team France Export et de l'avis d'experts spécialisés sur les pays que vous avez ciblés.

- **Phase de préparation** : organisation d'ateliers d'information collectifs sur les spécificités (écosystème, RH, juridique, financier) de votre marché cible et retours d'expériences d'entrepreneurs puis coaching et mentorat individualisés ;
- **Phase de projection** : intégration dans l'écosystème local (invitation à des événements prestigieux, visite de sites industriels, participation à un(e) salon/conférence sectoriel(le)) et appui au développement commercial avec la mise en place d'une mission de prospection personnalisée ;
- **Phase de pérennisation** : accompagnement (événement collectif de clôture en France et suivi de contact jusqu'à 3 mois) et ancrage sur le marché (communication, mise en contact avec un prestataire référencé ou proposition de V.I.E).

MODALITÉS



FORMAT

*Format présentiel
et virtuel*



DURÉE

Entre 9 et 12 mois



COÛT

12 000 €

*> Subvention régionale
de 50% du coût de la
prestation dans une limite
de 6 000 €.*



d'infos sur :

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

Programme d'immersion

Vous êtes une entreprise du secteur Santé / Efficacité énergétique / Énergie / Économie bleue / Décarbonation industrielle / Deeptech / Agri-agro et vous souhaitez vérifier l'adéquation de votre offre avec le marché et obtenir une validation financière/opérationnelle de votre projet export ?



Business France vous propose de rejoindre un programme d'immersion, qui vous permet d'affiner votre stratégie export sur un marché cible.

D'une durée de 4 à 6 mois, le programme d'immersion se découpe en deux phases :

- **Phase de préparation** : organisation d'ateliers collectifs (plus de 8h de masterclass pour revoir les fondamentaux du marché cible) puis mise en place d'un accompagnement personnalisé afin d'adapter et parfaire votre stratégie Go-To-Market et votre Business Plan Export ;
- **Phase de projection et de suivi** : intégration dans l'écosystème local (invitation à des événements prestigieux en présence d'entrepreneurs, d'investisseurs et de potentiels partenaires ou clients, visite de sites industriels et participation à un(e) salon / conférence sectoriel(le)) et appui au développement commercial grâce à un accompagnement renforcé sur le marché cible, une mission de prospection personnalisée et un travail de communication sur les réseaux sociaux.

Le programme d'immersion comprend également un plan d'action post-mission, qui vous permet de recevoir des recommandations "next steps" afin de mesurer la faisabilité et la pertinence de votre développement sur le marché cible.

Un suivi de contact est assuré jusqu'à 3 mois.

Les + du programme d'immersion :

- > Accélération de votre croissance à l'international
- > Visibilité et opportunités business dans les secteurs estampillés "France 2030"
- > Accès direct à un marché porteur pour votre entreprise

MODALITÉS



FORMAT

Présentiel et virtuel



DURÉE

de 4 à 6 mois



COÛT

6 000 € (4j/h)

Subvention régionale de 50 %
du coût de la prestation dans
une limite de 3000 €



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 2025



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)



OBJECTIFS :

- Accélérer le développement international sans alourdir la structure interne de l'entreprise.
- Accéder rapidement à des marchés étrangers avec une approche structurée et professionnelle.
- Réduire les risques et les coûts liés à l'implantation directe ou au recrutement d'une équipe export en interne.
- Bénéficier d'une expertise terrain et d'un réseau local déjà établi pour maximiser les résultats.
- Se concentrer sur son cœur de métier en déléguant la gestion commerciale export à des experts.
- Générer des performances accrues avec un impact direct sur la rentabilité.
- Éviter les erreurs et écueils liés à la méconnaissance des marchés étrangers.

SERVICES PROPOSÉS PAR LES MEMBRES DE L'OSCI :

- Prospection et négociation commerciale (recherche active d'acheteurs, de distributeurs et d'agents locaux qualifiés).
- Développement commercial (représentation de la marque sur le terrain, promotion de l'offre et gestion des ventes export).
- Gestion des relations commerciales (suivi des clients et des partenaires, relances commerciales, fidélisation et gestion des litiges).
- Accompagnement opérationnel (supervision de la logistique, des opérations export et de la bonne exécution des contrats).
- Reporting régulier et pilotage des actions commerciales pour assurer une visibilité totale à l'entreprise.

Avantages pour les entreprises :

- Réduction des coûts fixes liés au recrutement, à la formation et au management d'une équipe export.
- Accélération de l'entrée sur les marchés étrangers avec un minimum d'investissement.
- Accès direct à des experts maîtrisant les spécificités culturelles, juridiques et réglementaires des marchés cibles.
- Réduction des risques interculturels et commerciaux grâce à l'expérience terrain des membres de l'OSCI.
- Flexibilité totale : adaptation rapide de la mission aux besoins de l'entreprise et aux évolutions du marché sans embauche préalable.
- Maximisation des résultats commerciaux grâce à des méthodes éprouvées et à un réseau opérationnel existant.
- Sécurisation du développement international avec un impact positif et mesurable sur le chiffre d'affaires export.

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

de 10 000 à 50 000 €

Subvention régionale de 50 % du coût de la prestation dans une limite de 10 000 €

+ 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



- > 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

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

Aide à l'implantation & à la croissance externe

L'implantation sur un marché étranger et la croissance externe sont deux stratégies complémentaires pour réussir et sécuriser son développement à l'international.

OSCI
LES ENTREPRENEURS
DE L'INTERNATIONAL

IMPLANTATION MARCHÉ :

Processus structuré d'établissement durable sur un marché étranger avec adaptation de l'offre et de l'organisation aux spécificités locales.

OBJECTIFS :

- ▶ Sécuriser le développement international avec une présence locale adaptée.
- ▶ Réduire les risques liés à une implantation mal préparée.
- ▶ Maximiser les chances de succès en s'appuyant sur des experts du marché cible.
- ▶ Être proche des clients, mieux connaître l'environnement local, gagner en réactivité, mieux maîtriser le marché, limiter la dépendance aux intermédiaires et générer des marges plus fortes.

SERVICES PROPOSÉS PAR LES MEMBRES DE L'OSCI :

- Conseil sur le mode d'implantation : bureau de représentation, filiale, joint-venture, acquisition...
- Mise en place opérationnelle : assistance juridique, recrutement, structuration logistique et administrative.
- Pilotage du développement : accompagnement des ventes, gestion des partenaires, montée en puissance de l'activité.

Les + pour l'entreprise :

- > Réduction des risques et optimisation des investissements.
- > Accompagnement par des spécialistes maîtrisant le marché cible.
- > Accès direct à un réseau local d'acheteurs, de distributeurs et de partenaires.



d'infos sur :

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

CROISSANCE EXTERNE :

Stratégie d'expansion rapide par acquisition d'entreprises locales, prise de participation ou partenariats stratégiques.

OBJECTIFS :

- ▶ Accéder rapidement à un marché étranger en s'appuyant sur des acteurs locaux existants.
- ▶ Réduire les risques liés à une implantation ex nihilo.
- ▶ Acquérir des savoir-faire, des réseaux et des actifs locaux.

SERVICES PROPOSÉS PAR LES MEMBRES DE L'OSCI :

- Identification des opportunités : recherche de cibles d'acquisition ou de partenaires stratégiques.
- Négociation et structuration : accompagnement dans les discussions, due diligence, montage juridique.
- Gestion des aspects financiers et juridiques : optimisation des transactions, conformité réglementaire.
- Intégration post-acquisition : accompagnement dans l'alignement stratégique et organisationnel.

Les + pour l'entreprise :

- > Gain de temps considérable pour accéder au marché.
- > Acquisition de parts de marché, de portefeuilles clients et de compétences locales.
- > Réduction des risques interculturels.
- > Sécurisation durable du développement international.

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

de 10 000 à 50 000 €
*Subvention régionale de
50 % du coût de la prestation
dans une limite de 10 000 €.*

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) en France ou à l'étranger ou et 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 





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.

Notes

[illegible]



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**