

Business France

membre de la

Team France Export

01

BUSINESS FRANCE

Créateur d'opportunités business

en France et dans le monde

Business France est l'agence nationale chargée 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 étrangers** en France.

Elle promeut **l'attractivité et l'image économique de la France**, de ses entreprises et de ses territoires.

Elle développe, gère et sécurise le **programme V.I.E** qui connecte entreprises et jeunes talents pour des missions à l'international.

Business France dispose de plus de 1 400 collaborateurs situés en France et dans 53 pays.

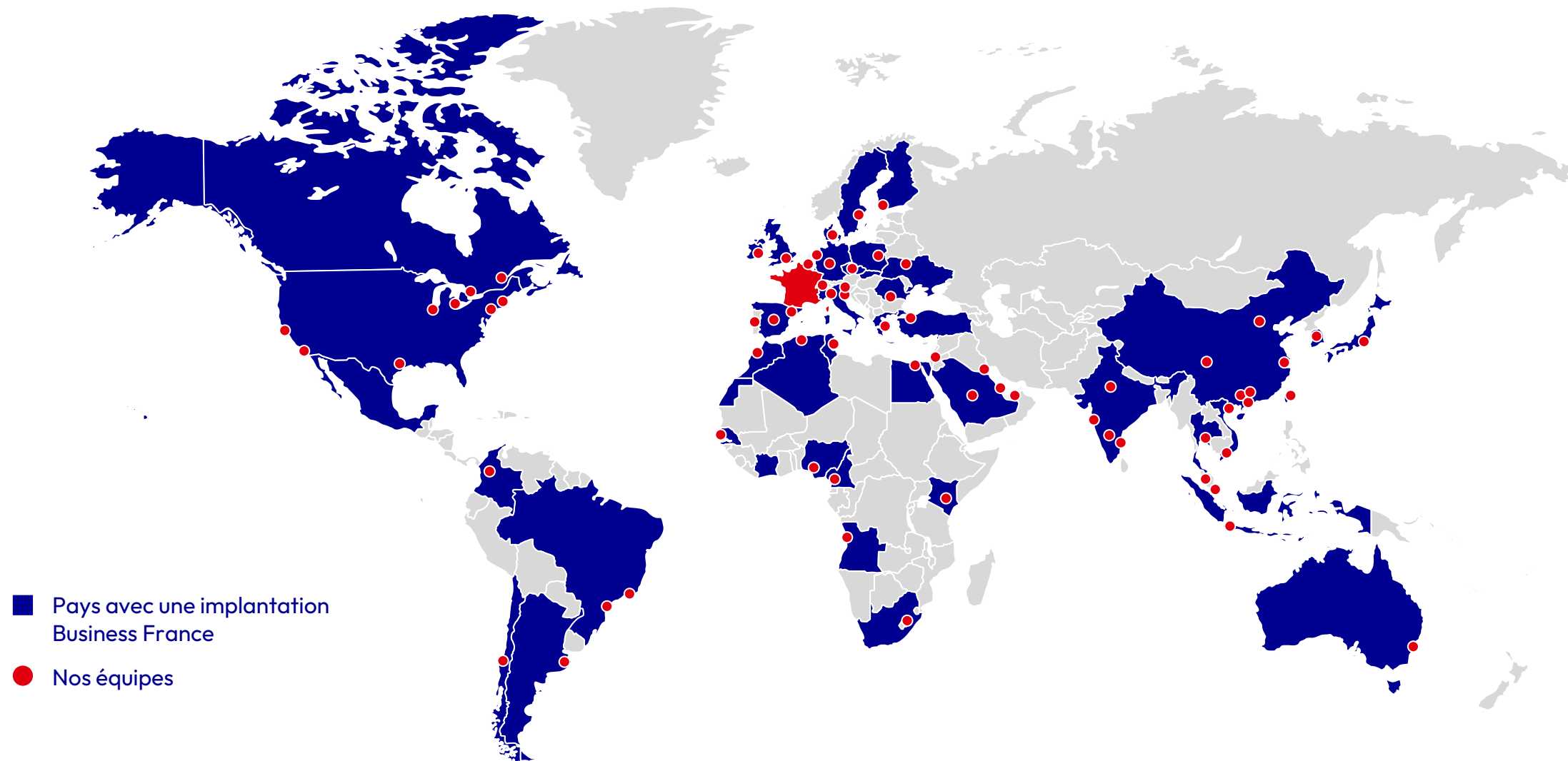
En 2025, l'accompagnement de Business France a permis de générer:

→ **2,5 milliards d'euros de CA additionnel export** pour les PME/ETI françaises, représentant plus de 25 386 emplois créés ou envisagés.

→ Business France **a accompagné 59 % des 1 878 décisions d'investissement** étrangères en 2025, représentant 35 426 emplois projetés.

Notre réseau dans le monde

Une force de frappe à l'international avec 750 collaborateurs répartis dans 53 pays représentant 95% du PIB mondial



02

LA TEAM FRANCE EXPORT

La Team France Export

Faire gagner les entreprises françaises à l'international

La Team France Export (TFE) est le **dispositif public d'accompagnement intégré des entreprises à l'international**, sous le pilotage de l'État et des Régions.

Dédiée à la réussite des entreprises françaises à l'international, la Team France Export !

► Met en synergie les expertises de ses fondateurs, qui mettent en commun l'ensemble de leurs solutions pour vous donner les bons leviers à l'export.

► Associe les savoir-faire des opérateurs privés de l'accompagnement à l'export.

► La Team France Export est présente dans toutes les régions de France et couvre plus de 100 pays.

 **YouTube LA TFE EN 50 SECONDES**

• FONDATEUR



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



RÉGIONS
DE FRANCE



Business
France



CCI FRANCE

bpifrance

PARTENAIRES

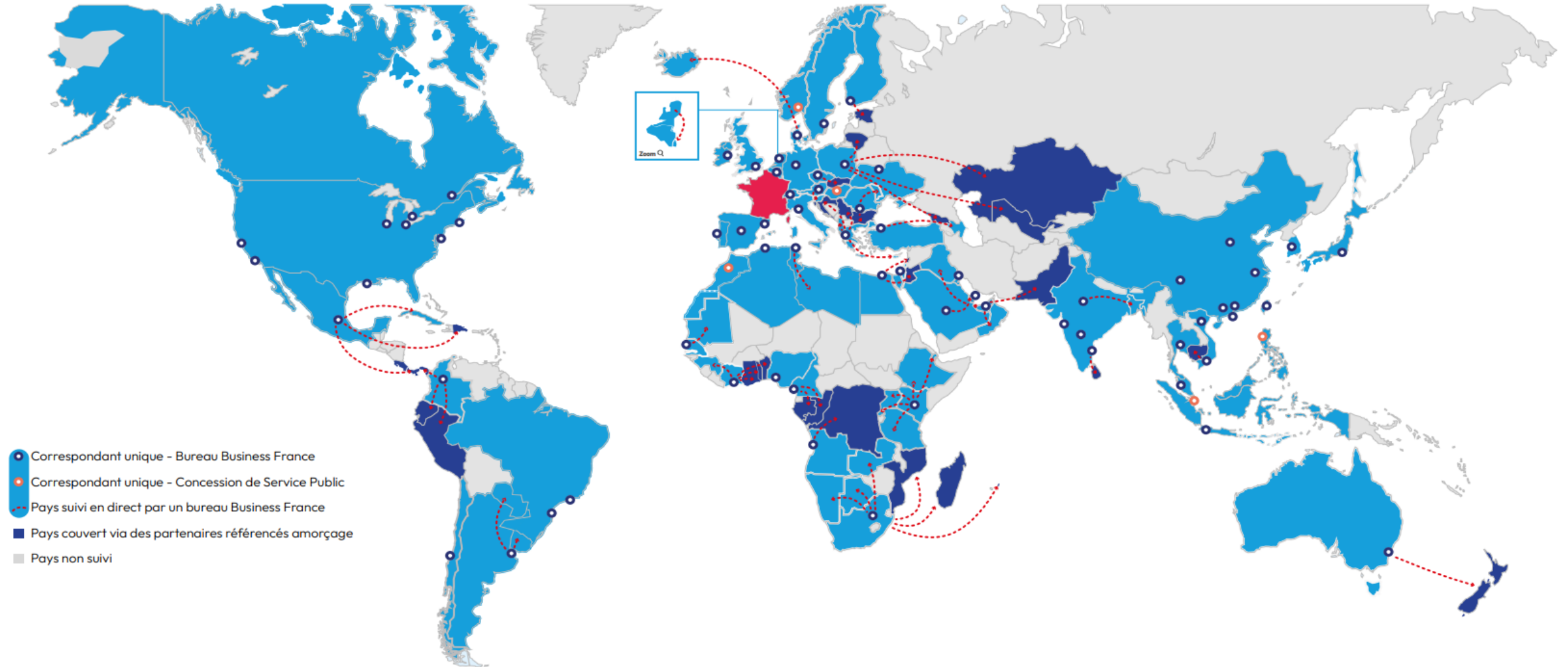
• Conseillers du Commerce Extérieur de la France, la Douane, INPI, Chambres de Commerce et d'Industrie françaises à l'international, sociétés de négoce et d'accompagnement à l'international, banques, organismes de formations spécialisés, sociétés de conseil...



**Objectifs : plus d'exportateurs,
plus d'exportations**

Team France Export

Faire gagner les entreprises françaises à l'international



Les services TFE

Une gamme complète de solutions pour l'export pour vous soutenir et vous accompagner dans votre développement international



Information

- Ateliers d'information
- Produits éditoriaux
- Entretiens avec un expert



Prospection De Marché

- Préparation sur-mesure d'une action à l'étranger
- Le pavillon France - SALONS
- Rencontres B to B en France et à l'étranger
- Vendre à un grand compte
- Accueil en France d'acheteurs/donneurs d'ordre étrangers



Préparation

- Diagnostic export
- Formations
- Elaboration d'un plan d'actions export



Communication

- Relation presse internationale
- Communication digitale
- Cocktail de networking



Conseils accès marchés

- Etudes et priorisation de marché
- Règlementation internationale



Accélération Marché

- V.I.E
- Programmes d'immersion et d'accélération

Sensibilisation et information marché sur-mesure



Ateliers d'information



Webinaires



Fiches pays



Actions de préparation



Formations

Formation 2026*

« Faire des affaires en Afrique »

Formation en distanciel :
Les 21, 22, 28 & 29 janvier 2026
13h30–16h30 heure hexagone

*Formation financée par le ministère des Outre-mer



Formation Outre-mer 2025*

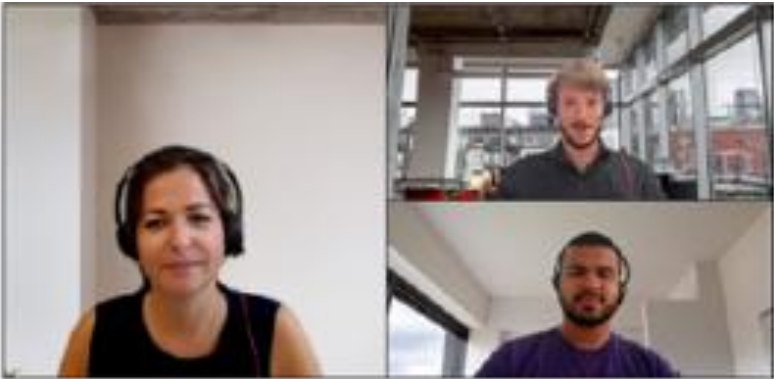
« Start-up et levée de fonds : l'art de la prise de parole »

Formation en distanciel :
Les 16, 18, 23 & 25 septembre 2025

*Formation financée par le ministère des Outre-mer



Point conseil



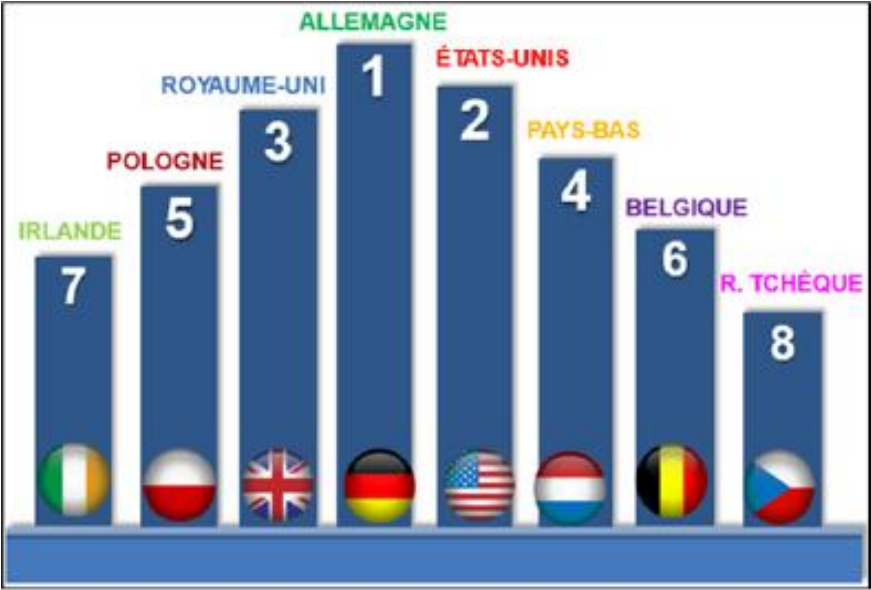
Conseils accès marchés



Etude de marché



Priorisation marché



Prospection de marché



Pavillon France



Rendez-vous B2B



Pavillon Outre-mer



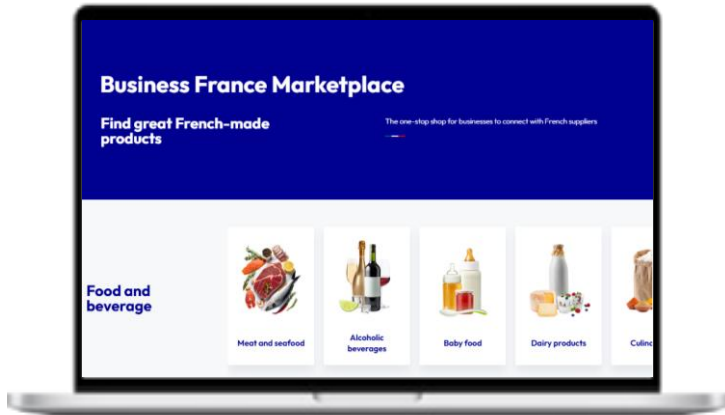
Accueillir des acheteurs/investisseurs étrangers



Communication et E-Business



Marketplace Business France



Communication digitale



Relation presse



DEROULEMENT DES PRESTATIONS

4. **RELATIONS PRESSE ET PUBLIQUES**: Conseil et achat d'articles/publi-reportages ou encart publicitaire dans les médias DE VOTRE CHOIX (SPECIALISEE, GENERALISTE...)

OBJECTIF : GARANTIR DE LA VISIBILITE DIRECTEMENT AUPRES DE VOTRE CIBLE DANS LA PRESSE SPECIALISEE DANS LE SECTEUR DES SPIRITUEUX OU TOUT TYPE DE PRESSE

ACTIONS

1. Collecte des informations
 - Echange préparatoire sur vos objectifs et réception des informations : documentation commerciale, fiches techniques, photos, renseignements sur vos points forts, les nouveautés, etc.
 - Sélection et validation des critères de sélection des revues ainsi que le format du contenu (série d'articles de fond, vidéo, newsletter...)
2. Identification et approche des médias
 - Sélection de 3 supports médias sous forme de fiches profil comprenant un descriptif de chaque média et son lectorat, identification de la taille de l'audience, les options de partenariat (série de publi-reportages, bannière, publicité, actions sponsorisées, visibilité sur site-web et réseaux sociaux etc.), Restitution écrite avec recommandations sur les médias à choisir
 - Sélection de(s) média(s) partenaire(s) par vos soins et négociation de tarifs préférentiels avec le(s) partenaire(s) média(s) choisi(s)
 - Décision et établissement des tarifs définitifs éventuels et des conditions du partenariat
3. Diffusion et suivi
 - Gestion de la relation avec le(s) partenaire(s) média(s) retenu(s) comprenant la définition du contenu à publier
 - Adaptation des contenus rédactionnels si nécessaire. Suivi du/des partenariat(s) média(s)

COMMENT MESURER L'IMPACT DE CETTE ACTION ?

Réalisation et envoi à votre entreprise d'un document de synthèse intégrant l'ensemble des actions menées dans le cadre du/des partenariat(s), une description du média partenaire proposé, ainsi que nos recommandations pour la suite.

DOCUMENT CONFIDENTIEL 21



DEROULEMENT DES PRESTATIONS

6. **COMMUNICATION DIGITALE: MARKETING D'INFLUENCE**



OBJECTIF : METTRE EN PLACE UNE COLLABORATION AVEC DES (MICRO OU NANO) INFLUENCEURS ETRANGERS AFIN D'AUGMENTER LA NOTORIÉTÉ DE VOTRE EVENEMENT

ACTIONS

1. Collecte des informations
 - Déterminer l'objectif du marketing influenceurs et le profil des influenceurs souhaités avec le client (Chef cuisinier, chef étoilé, amateurs/bloggers de gastronomie, propriétaire de restaurants, journalistes culinaires...)
 - Cibler une dizaine d'influenceurs par Business France puis sélection de 3 influenceurs selon votre souhait
 - Préparer les éléments de langage/argumentaires (réalisation d'une sorte de mini-plaquette/kit de communication) pour les influenceurs
2. Prise de contact, négociation, placement des produits
 - Echange/négociation avec les influenceurs
 - Etablissement de contrats de partenariat avec les influenceurs
 - Envoi des produits (paquet cadeau) pour générer des publications, envoi des éléments pour promouvoir le SIR et des éléments de communication
3. Suivi
 - Suivi des publications par les influenceurs / rémunération

COMMENT MESURER L'IMPACT DE CETTE ACTION ?

Remise d'un compte rendu détaillé de la campagne via les influenceurs, y compris la production de contenus et les indicateurs de performance dédiés aux réseaux sociaux, comme par exemple le taux d'engagement des messages publiés, la portée potentielle de l'influenceur et autres indicateurs à définir avec l'influenceur.

23

PRÉREQUIS

Existence de supports, ur, plaquettes etc. + prévoir un budget annexe pour le financement et le déplacement des influenceurs.

Micro-influenceurs: entre 10K et 100K abonnés
Nano-influenceurs: moins de 10K abonnés
Optimiser la visibilité/engagement: Un nano-influenceur peut être plus impactant qu'un micro-influenceur car sa communauté peut être plus engagée.

Accélération marché



V.I.E

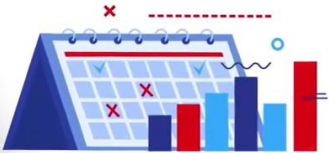


BOOSTER

Comment fonctionne la gestion du talent ?



Apprendre les clés
du marché ciblé en 6 mois



Éviter les
principales erreurs

04

Programme 2027
BATI TROPICAL

Le Bati Tropical

UNE VITRINE DE L'EXCELLENCE ULTRAMARINE À L'INTERNATIONAL

-  Architecture bioclimatique
-  Énergies renouvelables et autonomie énergétique
-  Gestion durable de l'eau
-  Résilience climatique tropicale
-  Ville durable et infrastructures adaptées aux territoires insulaires

La Team France Export offre un parcours complet combinant notamment :

- préparation**
- prospection commerciale individuelle**
- actions collectives**
- Veille et accès direct aux financements des bailleurs multilatéraux**

Bâtiment & Ville durable

NOTRE SÉLECTION

Dates 2027	Opération	Localisation	Thématiques principales
1-3 mars	French Industry Days 2027	Luanda, Angola	Matériaux de construction, ciment bas-carbone, procédés industriels, efficacité énergétique, ingénierie industrielle.
3-5 mai	French Construction Days @ Libya Build 2027	Tripoli, Libye	Bâtiment, second œuvre, architecture, travaux publics, infrastructures
3-7 mai	French Infrastructure & Construction Tour 2027	Côte d'Ivoire & Sénégal	Construction durable, infrastructures, matériaux, ingénierie, équipements de chantier, solutions bas-carbone
17-19 novembre	Forum d'affaires Méga Projets 2027	Riyad, Arabie saoudite	Smart buildings, architecture, ville durable, mobilité urbaine, eau, déchets, qualité de l'air.
Novembre 2027	Booster géographique Industrie & Cleantech	Multi-zones	Bâtiment, architecture, travaux publics, infrastructures, industrie et ville durable.
2027	BIG 5 GLOBAL DUBAÏ 2027 – Pavillon France	Émirats arabes unis	Bâtiment, second œuvre, construction, solutions constructives.

Transition énergétique & ENR

NOTRE SÉLECTION

Dates 2027	Opération	Localisation	Thématiques principales
Avril 2027	Booster Access Cleantech 2027	Dubaï, Émirats arabes unis	Eau, déchets, énergies renouvelables, efficacité énergétique, smart grids.
Septembre 2027	Energy Business Days 2027	Manille, Philippines	Smart buildings, efficacité énergétique, BMS, refroidissement, solaire, stockage, micro-réseaux.
2027	French Renewable Energy Days @ Key Energy	Italie	Solaire, éolien, hydrogène, transition énergétique, réseaux électriques.
17-19 novembre 2027	Forum d'affaires Méga Projets 2027	Riyad, Arabie saoudite	Ville durable, smart buildings, efficacité énergétique, gestion de l'eau, développement urbain durable.
3-7 mai 2027	French Infrastructure & Construction Tour 2027	Côte d'Ivoire - Sénégal	Construction durable, équipements, infrastructures, solutions énergétiques associées aux projets urbains.

Bailleurs & Organisations internationales

NOTRE SÉLECTION

Dates 2027	Opération	Localisation	Principaux bailleurs rencontrés	Thématiques pertinentes Bâti/ENR
1 au 20 mars	Rencontres avec les bailleurs de fonds 2027	Colombie, Mexique + Amérique centrale / Caraïbe	Banque mondiale, Banque interaméricaine de développement (BID), banques de développement mexicaines (Banobras, Nafin), agences ONU	Ville durable, infrastructures, transition énergétique, financements verts, reconstruction future du Venezuela
16 au 19 mars	Rencontres avec les bailleurs de fonds 2027	Pékin (Chine)	AIIB, Banque asiatique de développement, China Development Bank, AFD	Infrastructures, transport, eau, énergie, ENR, projets Routes de la Soie, consortiums internationaux [
14 au 17 juin	Rencontres avec les bailleurs de fonds 2027	Abidjan (Côte d'Ivoire) et Conakry (Guinée)	Banque africaine de développement (BAD), Banque mondiale, BOAD, BERD, MCC, AFD	Infrastructures urbaines, routes, ports, bâtiments publics, eau, énergie, logements, villes durables
Octobre 2027	Rencontres avec l'Union européenne et la BEI 2027	Bruxelles & Luxembourg	Commission européenne, Banque européenne d'investissement (BEI)	Infrastructures, développement urbain, climat, énergie, projets financés par l'UE en Afrique, Caraïbes, Océan Indien et Asie
Décembre 2027	Business Meetings ONU 2027	New York	ONU, PNUD, UNICEF, UNOPS	Eau, environnement, déchets, infrastructures numériques, projets onusiens et appels d'offres internationaux

05

LES SUBVENTIONS POUR VOTRE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Aide à l'internationalisation

CONVENTION BUSINESS FRANCE – MINISTÈRE CHARGÉ DES OUTRE-MER

Prestations éligibles : Toutes prestations du catalogue TFE

Subvention :

- ✓ De 30 à 75 % du montant HT pour l'individuel
- ✓ De 30 à 75 % du montant HT pour les opérations du programme France Export
- ✓ De 30 à 50 % du coût mensuel d'un V.I.E, incluant les indemnités versées par Business France, les frais de protection sociale, de gestion

Condition d'éligibilité :

- ✓ Siège social en Outre-mer*
- ✓ PME-ETI suivant la définition européenne
- ✓ Créer de la valeur ajoutée locale**
- ✓ **L'entreprise doit être en règle avec le régime d'exemption « de minimis » (hors COM)**

* Le siège social métropolitain ou une filiale métropolitaine d'une entreprise ultramarine ne peuvent pas en bénéficier.

** La demande doit concerner des produits ou services à valeur ajoutée ultramarine. Les activités de négoce pur et les filiales de commercialisation sans réelle valeur ajoutée locale sont exclues.

La candidature des consultants sera étudiée au cas par cas. Dans le cas d'activité de représentation commerciale, l'identité du client final devra être révélée et c'est ce dernier qui devra commander la prestation et qui sera enregistré comme bénéficiaire de la convention.

L'éligibilité sera validée par Business France et le MOM après avis des conseillers des Team France Export locales après réception du formulaire de demande disponible sur :

[Team France Export Outre-mer](#)

France 2030 Export

Inscrire l'international au cœur de France 2030



**Bénéficiaire : PME/ETI lauréates « France 2030 »
et les 125 entreprises French Tech 2030**

Un **plan d'action de 30 mois** générateur de croissance
et d'impact pour 1000 entreprises

Une prise en charge de **50% du budget export** (dans la
limite de 100K €)

Un conseiller international **dédié** et à l'écoute



Aides régionales La Réunion

Vous êtes [pme/eti/tpe] : bénéficiez des aides de votre région !



Prim'Export

Prestations éligibles : Toutes prestations individuelles, de services ou techniques entrant dans le cadre d'une stratégie d'internationalisation argumentée par le demandeur

Le projet de l'entreprise doit répondre à plus de la moitié des caractéristiques suivantes :

- Impact prévisionnel sur le développement des activités de l'entreprise
- Valeur ajoutée sur le territoire réunionnais
- Rayonnement international
- Influence positive pour l'emploi à La Réunion (consolidation, création, maintien)
- Nouveau(x) marché(s) cible(s)
- Consolidation ou diversification des activités de l'entreprise
- Résultats obtenus grâce aux aides à l'export précédemment obtenues

Dépenses éligibles :

- Frais de conseil, d'études et information marché
- Dépenses liées à une mission de prospection commerciale, de suivi de contacts qualifiés ou de négociation de contrat
- Frais de participation à un salon professionnel ou événement de référence
- Frais de communication et emballage
- Traduction et interprétariat
- Coûts correspondant à la protection d'une propriété intellectuelle
- Dépenses liées à un déplacement professionnel



1.3.11 Prime régionale à l'emploi

L'objectif est d'inciter les entreprises locales à se structurer afin de disposer en interne de moyens humains adaptés aux besoins de développement et de structuration de leur activité et dans les filières prioritaires. Cette prime à l'embauche peut être sollicitée lors de la création ou du développement d'une entreprise appartenant exclusivement au secteur productif, touristique (uniquement les hébergements et les loisirs), le domaine culturel ou numérique.



1.3.4 Recours aux compétences immatérielles – Compétitivité des produits

Prestations éligibles : Toutes prestations immatérielles nécessaires au bon déroulement des actions (études et diagnostics, frais de traduction..) ou nécessaires en amont des projets d'investissement relatif à la création et/ou au développement d'hébergements touristiques classés/labellisés et les frais de communication.



1.3.21 Compensation des surcoûts de transports

Prestations éligibles : Le fret principal (toutes remises déduites), les coûts de manutention dans la zone portuaire ou aéroportuaire, les surcharges de fret (toutes remises déduites), les frais de transit, les frais de stockage liés à l'entreposage portuaire, les honoraires rattachés à l'appui au montage de dossier de subvention et à l'établissement des bilans comptables (le montant de la dépense éligible est plafonné à 5 000 € hors dossier complexe).

Sous réserve d'éligibilité et de validation de votre dossier par la Région. Toutes les entreprises doivent respecter la règle de minimis (maximum 300 000 € d'aides publiques sur 3 ans)

Plus d'informations sur le site : [Team France Export Outre-mer](#)

Aides régionales Guadeloupe

Vous êtes [pme/eti/tpe] : bénéficiez des aides de votre région !



Aide individuelle à la prospection internationale (plafonnée à 10 000 €)

Entreprises éligibles : les entreprises étant enregistrées au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers en Guadeloupe (hors pêche, agriculture et professions libérales)

L'aide porte sur les démarches uniquement dédiées à l'internationalisation des entreprises. Sont éligibles les dépenses liées :

- A la structuration du projet en amont : études, conseil, réglementation, adaptation produit, etc.
- Aux déplacements et aux participations à des salons : hébergements, billets d'avion, frais d'inscription, frais de location et d'aménagement de stand, etc
- Aux dépenses liées au marketing et à la communication pour l'international nécessaires à l'adaptation aux pays cibles: plaquettes de présentation produit en langue étrangère, traduction de site internet, etc.
- Au renforcement des compétences internes : recrutement de V.I.E

Les dépenses relatives au projet ayant déjà ou pouvant potentiellement faire l'objet d'une prise en charge du Ministère des Outre-Mer via Business France seront inéligibles.

L'aide, prenant la forme d'une subvention, est apprécié en fonction du montant total des dépenses hors taxe du plan de prospection de l'entreprise. Elle correspond à un taux compris entre 25% et 50% des coûts éligibles HT et peut être majorée de 10% si le projet est porté par des jeunes de moins de 30 ans.



Aide collective à la prospection internationale (plafonnée à 50 000 €)

Entreprises éligibles : structures publiques et privées qui mettent en œuvre l'action collective à l'international. L'action collective doit mobiliser 5 entreprises minimum et doit comporter des temps forts collectifs.

Sont éligibles les dépenses liées :

- Aux événements collectifs : actions d'exposition, d'animation, de coordination, de communication au profit de tous les participants guadeloupéens.

Les dépenses relatives au projet ayant déjà ou pouvant potentiellement faire l'objet d'une prise en charge du Ministère des Outre-Mer via Business France seront inéligibles.

L'aide, prenant la forme d'une subvention, est apprécié en fonction du montant total des dépenses hors taxe du plan de prospection présenté par le porteur et du nombre d'entreprises participantes. Elle correspond à un taux compris entre 25% et 50% des coûts éligibles HT.



Soutien aux PME à l'international (montant minimum du projet 50 000 €)

Entreprises éligibles : les organismes porteurs de démarches de filières et en charge de l'animation économique du territoire : les clusters, la technopole, les associations d'entreprises, les collectivités territoriales...

Le taux maximum d'intervention communautaire est fixé à 45%

Sous réserve d'éligibilité et de validation de votre dossier par la Région. Toutes les entreprises doivent respecter la règle de minimis (maximum 300 000 € d'aides publiques sur 3 ans)

Plus d'informations sur le site : [Team France Export Outre-mer](#)

Aides régionales Guyane

Vous êtes [pme/eti/tpe] : bénéficiez des aides de votre région !



Guyane Export + (plafonné à 10 000 € par événement)

Dépenses éligibles : frais de participation à un salon professionnel ou événement à dimension internationale

- Frais de transport (avion, train, route), d'hébergement et de transport
- Frais de prestations techniques d'assistance, de conseil ou de suivi délivrés par les réseaux partenaires
- Frais de documentation, traduction, impression
- L'aménagement du stand

La subvention couvre 50% des frais engagés sur la base du budget réalisé. Une avance de 80% est possible après acceptation du dossier.



Sous réserve d'éligibilité et de validation de votre dossier par la Région. Toutes les entreprises doivent respecter la règle de minimis (maximum 300 000 € d'aides publiques sur 3 ans)

Plus d'informations sur le site : [Team France Export Outre-mer](#)

Aides régionales Martinique

Vous êtes [pme/eti/tpe] : bénéficiez des aides de votre région !



Assistance Export Partagée (primo-exportatrice)

Prestations éligibles : recommandations et accompagnement d'un conseiller de la CCI/TFE ou d'un cabinet conseil

- Etudes de marché, d'opportunités,
- Diagnostics export,
- Réalisation d'un plan stratégique export,
- Conseil juridique international,
- Mise aux normes étrangères, l'acquisition ou le dépôt de brevets (en Europe ou à l'international), licences, marques ou modèles,
- Frais de recherche de prospects dans le pays en question,
- Élaboration de documents commerciaux dans la langue du pays,
- Mise en place d'un site Internet dans la langue du pays,
- Participation à des manifestations professionnelles (foires et salons,...) dans le pays cible.

Taux d'intervention : 40% + 10 points de pondération dans le cadre de la mise en place d'une démarche « Export » de la CCIM, dans la limite de :

- 30 000 € par entreprise,
- 50 000 € par 1 groupement de 2 à 3 entreprises,
- 100 000 € par 1 groupement de 4 entreprises ou plus.
- Frais de fonctionnement : 10 % des dépenses dans la limite de 3 000 €

Sous réserve d'éligibilité et de validation de votre dossier par la Région. Toutes les entreprises doivent respecter la règle de minimis (maximum 300 000 € d'aides publiques sur 3 ans)

Plus d'informations sur le site : [Team France Export Outre-mer](#)

Aide aux actions à l'export (coût du projet inférieur à 200 000 €)

Prestations éligibles : actions individuelles ou collectives avec missions de prospection commerciale, création de groupement à l'international, réalisation d'actions de promotion collectives ou formation spécifiques à l'international.

Sont éligibles les dépenses liées :

- Prospecter de nouveaux marchés
- Tester ses produits ou services auprès d'une clientèle internationale
- Avoir un retour d'expérience sur une éventuelle adaptation des produits/services à la demande internationale
- Améliorer le positionnement des produits martiniquais à l'export

Taux d'intervention :

- 50 % du budget HT des dépenses, dans la limite de 9 000 € par action
- 50% des frais de constitution et de fonctionnement d'un groupement à l'international, dans la limite de 100 000 € sur 2 ans
- Frais de fonctionnement : 10 % des dépenses dans la limite de 3 000 €



Aide à l'embauche d'un cadre export

Prestations éligibles : indemnités mensuelles et prestations versées par l'entreprise pour l'embauche d'un cadre export en CDD (minimum d'1 an) ou CDI.

Sont éligibles les dépenses liées :

- Favoriser la création d'un service export au sein d'une entreprise
- Bénéficier d'une ressource compétente bilingue ou trilingue
- Assurer la poursuite de sa démarche export
- Favoriser la création d'emploi

Taux d'intervention : 50% de la rémunération du cadre export pendant 2 ans maximum, dans la limite de 33 500 €. La part patronale des cotisations sociales n'est pas éligible.

06

Contacts

