

MODE OPERATOIRE

Plan métiers d'art à l'export

2025-2026



Présentation interne
Ne pas diffuser svp

SOMMAIRE

- I - Le plan métiers d'art à l'export (Slide 3)
- II. Les modalités et conditions d'éligibilité au volet 3 (Slide 4 à 8)
- III. Gestion des dossiers individuels (Slide 9 à 12)
- IV. Gestion des dossiers collectifs (Slide 13 à 19)
- V. Mise en paiement DGE (Slide 20)
- VI - Les prochains rendez-vous (Slide 21)



I- LE PLAN METIERS D'ART A L'EXPORT

Dans l'économie française, les métiers d'art et du patrimoine vivant occupent une place particulière. Riches de savoir-faire rares, de haute technicité et d'exception, ils participent à dynamiser l'économie locale, tout en véhiculant une image d'excellence à l'international.

DESCRIPTION

Dans le cadre de la Stratégie nationale en faveur des Métiers d'art portée par le **Ministère de l'Economie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et Numérique et le ministère de la Culture**, Business France met en place un programme d'actions visant à accompagner à l'export des entreprises du secteur. L'objectif de ce programme, pris en charge en partie par l'Etat, est de permettre à des entreprises des **Métiers d'art et/ou** labelisées **Entreprises du Patrimoine Vivant** (EPV) de se projeter à l'international, d'ici le **3 juillet 2026** (date de mise en paiement).

Présentation de la Stratégie nationale en faveur des métiers d'art :

<https://presse.economie.gouv.fr/30052023-dp-strategie-nationale-en-faveur-des-metiers-dart/>

Ce programme d'actions comprend 3 volets :

- ❖ **VOLET 1 « CONSEIL »** : conseils prodigués aux entreprises des Métiers d'art par la Team France Export
→ **Chaque entreprise éligible sera tagguée dans Salesforce et attribuée à un conseiller en région.**
- ❖ **VOLET 2 « INFORMATION »** : production et diffusion d'études de marchés cibles présentant un potentiel de développement économique pour les entreprises des métiers d'art (Japon et Suède en 2024, Arabie Saoudite et Royaume-Uni en 2025)
- ❖ **VOLET 3 « PROJECTION »** : accompagnement à la projection à l'international des entreprises métiers d'art sélectionnées : missions de prospection individuelles, opérations collectives, solutions e-export, actions de communication, aide au recrutement et coaching V.I.E.

Ce Plan à l'export répond à une commande du MEFSIN dont la gestion financière est opérée par la **Direction Générale des Entreprises (DGE)**

II - MODALITES ET CONDITIONS D'ELIGIBILITE AU VOLET 3

Quel public ? Les entreprises concernées sont des TPE, PME et ETI du secteur des **Métiers d'art** et/ou des **entreprises labelisées EPV** de moins de 250 salariés.

Quels sont les critères d'éligibilité ?

(Les deux derniers critères seront évalués par le Conseiller International au regard des capacités de l'entreprise à exporter)

- L'entreprise doit faire partie de la liste des **281 métiers d'art** recensés sur 16 domaines d'activité (*Liste métiers d'art : <https://www.institut-metiersdart.org/metiers-art/fiches-metiers>*) - Des codes NAF sont associés à ces métiers d'art.
OU être une **EPV** de moins de **250 salariés**.
- L'entreprise doit être en activité depuis plus de 3 ans et/ou avoir un potentiel avéré à l'export.
- L'entreprise doit attester d'une certaine stabilité financière.
- Dans le cadre du règlement *-de minimis*, l'entreprise ne doit pas dépasser le plafond des 300 000 € d'aides publiques sur une période de 3 exercices fiscaux consécutifs.

Nb : Le plan Métiers d'art à l'export n'est pas cumulable avec CODIFAB et Francéclat.

II- MODALITES ET CONDITIONS D'ELIGIBILITE AU VOLET 3

Quel montant ?

Chaque entreprise éligible pourra bénéficier de prestations BF qui seront co-financées par la DGE à hauteur de 50% maximum : **3 666€ HT**
Ce montant pourra être utilisé jusqu'au **3 juillet 2026 (date de mise en paiement)**.

Cette prise en charge est soumise au **règlement -de minimis*** et **cumulable** avec d'autres subventions**.

Exemple :

- une entreprise signe un BDC d'un montant de 4 000€ HT pour une prestation individuelle, elle peut prétendre à 2 000€ d'aides
- Il lui reste donc 1 666 € de disponible dans son « enveloppe »
- L'entreprise participe ensuite à une rencontre acheteur pour un montant de 3 600€ HT, l'aide ne s'élèvera pas à 50% de ce montant à savoir 1800€ mais 1 666€ restants

* Règlement mis en place par l'Union européenne pour encadrer les aides aux entreprises en deçà d'un certain plafond. Selon cette règle, une entreprise peut bénéficier de 300 000 € d'aides publiques sur une période de 3 exercices fiscaux consécutifs. L'entreprise doit fournir une attestation indiquant qu'elle ne dépasse pas ce plafond.

** Cumul notamment possible avec le règlement général d'exemption par catégorie (RGEC) dans le respect des règles de cumul applicables. L'aide métiers d'art sera appliquée en amont de tout autre régime d'aide. Hors CODIFAB et FRANCECLAT.

LE VOLET 3 (PROJECTION À L'INTERNATIONAL)

PRESTATIONS ÉLIGIBLES :

Toutes les prestations du catalogue d'offres TFE **en producteur BF** (hors CSP) uniquement.

✓ **Décryptages marchés**

Etudes, veilles, priorisations de marchés, etc.

✓ **Connect Business**

Evènements networking, prospection individuelle, vendre à

✓ **E-Business**

Marketplace BF : offre de visibilité

Marketplace partenaires :

Joor, Le New Black, Archi Expo, J-Good-Tech

✓ **Pavillon France**

Stand individuel, stand partagé

✓ **Excellence France**

Présentation de produits ou de savoir-faire =>

« Expositions Art de Vivre à la française »

✓ **VIE**

Prestations d'appui au recrutement, coaching du VIE

✓ **Actions de communication**

Conseil sur la stratégie de communication

Gestion des relations presse

Plan d'action sur les réseaux sociaux

Seules seront prises en compte les prestations pour lesquelles la **date de service fait** aura lieu entre la date de signature de la convention le **4 juillet 2024 et le 3 juillet 2026**.

LE VOLET 3 (PROJECTION À L'INTERNATIONAL)

ATTENTION : LES DOSSIERS COLLECTIFS SERONT GERES DIRECTEMENT PAR LES PILOTES D'EVENEMENTS (dans le cadre des inscriptions via e-événement, l'aide financière sera gérée directement par le service client BF).

Ci-dessous la liste des événements collectifs éligibles au S2 2025

Univers Mode et Décoration 2025 :

- ✓Exposition Art de Vivre à la Française 2025 – Mexique (5 au 6 novembre 2025) - [Lien d'inscription](#) (Probable ajustement du nom et format de l'opération)
- ✓Exposition Art de Vivre à la Française 2025 – Chine (12 au 16 novembre 2025) - [Lien d'inscription](#)
- ✓French Lifestyle Experience @ WESTERLIND - Etats-Unis (1er au 30 novembre 2025) - [Lien d'inscription](#)

Univers Cosmétique 2025 :

- ✓French Beauty Experience 2025 – Pologne, République Tchèque (4 au 6 novembre 2025) - [Lien d'inscription](#)
- ✓French Beauty Experience 2025 – Grèce (24 au 25 novembre 2025) - [Lien d'inscription](#)
- ✓French Beauty Experience 2025 – Pays nordiques Suède & Finlande (25 au 26 novembre) - [Lien d'inscription](#)
- ✓French Beauty Experience 2025 @ COSMOPROF MUMBAI – Inde (2 au 4 décembre 2025) - [Lien d'inscription](#)

Univers Agro/Gourmet :

- ✓Opération SRF Marketplace de Business France (1er octobre au 1er décembre 2025) - [Lien d'inscription](#)

COMMENT IDENTIFIER LES ENTREPRISES ÉLIGIBLES DANS SALESFORCE ?

Dans le cadre du volet 1, chaque entreprise éligible est attribuée à un Conseiller.

→ Sur la fiche établissement – Section « Programmes nationaux »

Programmes nationaux	
Lauréat France 2030 ⓘ	French Tech 2030
☐	☐
France 2030 Export ⓘ	ETIncelles ⓘ
☐	☐
Date de début du programme	Plan Métier d'art / EPV
	☒
Date de fin du programme	Missions Officielles ⓘ

Si une entreprise de mon portefeuille n'est pas taguée Métiers d'art * dans Salesforce, je contacte : METIERSDART-INTERNATIONAL@BUSINESSFRANCE.FR pour vérifier son éligibilité.

- (Liste métiers d'art : <https://www.institut-metiersdart.org/metiers-art/fiches-metiers>).

III - GESTION DES DOSSIERS INDIVIDUELS

Je suis CI / CAI

- Si **mon entreprise est tagguée « Métiers d'art/EPV »** dans Salesforce, je crée une opportunité Export et un devis correspondant à la proposition commerciale transmise au client.
 - Au niveau des articles ajoutés à mon devis, j'indique un prix correspondant à 50% du montant proposé dans la limite du montant total de l'aide financière accordée (3 666 euros HT). (1)
 - Ex. Prestation « CONNECT Business – Prospection individuelle » proposée à 3 000 €HT, j'indique un prix HT de 1 500 €
 - Je modifie le libellé de l'article pour PDF et j'indique « Cette prestation est éligible à la prise en charge accordée par l'Etat et opérée par Business France dans le cadre du volet export de la Stratégie nationale en faveur des métiers d'art. Cette prestation initialement de XXX est facturée à 50% ou reliquat de l'aide » (2)
 - ✓ J'ajoute également cette mention ainsi que le montant réel de la prestation à ma proposition commerciale (slide Budget) et je joins le document de présentation « **Plan métiers d'art à l'export** » lors de l'envoi à l'entreprise.

ARTICLES PROPOSÉS :

2

☐	↑ # ↓	* NOM DE L'ARTICLE *	LIBELLÉ ARTICLE POUR PDF. *	QUANTITÉ*	PRIX UN. PROPOSÉ*	TOTAL HT*
☐	1	CONNECT Business - Prospection individuelle	Mission de prospection en Allemagne, organisation de rdvs facturés Cette prestation est éligible à la prise en charge accordée par l'Etat et opérée par Business France dans le cadre du volet export de la Stratégie nationale en faveur des métiers d'art. Cette prestation initialement de XXX est facturée à 50% ou du reliquat de l'aide.	1	1 500,00 €	1 500,00 €
TOTAL ARTICLES:						1 500,00 €

1

- Je soumetts mon devis pour approbation à mon manager et précise dans les commentaires qu'il s'agit d'une entreprise tagguée « Métiers d'art ». (3)

3

Commentaires

Entreprise tagguée METIERS D'ART, pour approbation svp
Merci

- Je fais remplir à l'entreprise la **déclaration d'aide de minimis** et la rajoute dans la partie "Fichiers" de mon devis (dans Salesforce)

AJOUTER UN MEMBRE À MON ÉQUIPE D'OPPORTUNITÉ

- Une fois l'opportunité Export créée, le CI / CAI ajoute le référent Métiers d'art* à l'équipe de l'opportunité avec comme rôle « Collaborateur de l'opportunité ».

→ Depuis la fiche opportunité, au niveau de l'encart **Equipe de l'opportunité / projet** à gauche, cliquez sur « Ajouter des membres de l'équipe opportunité / projet ». (1)

→ Sélectionnez le rôle de la personne (=Collaborateur de l'opportunité), renseignez l'utilisateur (Mohéli BECQUEMONT) et le droit d'accès. (2)

Équipe de l'opportunité / projet (0)

Opportunité / Projet
Projet de développement en Algérie

+ S'abonner Modifier

Ajouter une équipe par défaut

Ajouter des membres d'équipe d'opportunité / projet

Propriétaire de l'opportunité / projet
Jessica JOUVENAU

Ajouter des membres d'équipe d'opportunité / projet

Le niveau d'accès des membres d'équipe pour cette opportunité / projet peut être supérieur aux paramètres d'accès par défaut à l'opportunité / projet de votre organisation.

*Rôle au sein de l'équipe	*Utilisateur	*Accès aux opportunités / projets
Collaborateur de l'opportunité	Candice CHIPOY	Lecture seule
		Lecture seule

* Mohéli BECQUEMONT - Référente Décoration & Cosmétique - Département Grands Comptes et Partenaires Sectoriels - Service Art de vivre & Santé

III- GESTION DES DOSSIERS INDIVIDUELS

Je suis coordinateur / CAIR

- Je reçois une demande d’approbation de devis.
 - Je vérifie s’il est indiqué dans les commentaires « Entreprise tagguée METIERS D’ART ». (1)
 - Si oui, je réattribue la demande d’approbation au référent Métiers d’art* et je précise également en commentaire qu’il s’agit d’une entreprise tagguée « Métiers d’art/EPV ». (2)



Demande d'approbation
Approbation de Devis

En attente

Approuver

Rejeter

Réattribuer

Auteur de la soumission	Date de soumission	Approbateur actuel	Attribué à
Jessica JOUVENAU	4 avr. 2024	Jessica JOUVENAU	Jessica JOUVENAU

Détails

Détails de l'approbation

Nom du devis	Numéro du devis
Projet de développement en Algérie	00063926
Créé par	Nom de l'opportunité / projet
Jessica JOUVENAU, 04/04/2024 14:03	Projet de développement en Algérie
Statut	Devis Principal
Validation en cours	☐
Éléments de ligne	Montant TTC
1	2 670,00 €
Prix total	Description
2 225,00 €	
Ok pour génération documentaire	Nom Complet du propriétaire
☐	Jessica JOUVENAU

Commentaires de l'émetteur


 Jessica JOUVENAU
 Entreprise tagguée METIERS D'ART, pour approbation svp
 Merci
 4 avr. 2024 14:37:20

* Mohéli BECQUEMONT (en cas d'absence : Lorena CABRERA) : Validation du devis après confirmation que l’entreprise n’a pas déjà consommé le montant total de l’aide financière accordée (3666 EUR HT max par entreprise).

III- GESTION DES DOSSIERS INDIVIDUELS

Je suis référent Métiers d'art

- Je reçois une demande d'approbation de devis pour une entreprise tagguée METIERS D'ART/EPV.

→ Je valide le devis en cliquant sur « Approuver » après vérification du montant de l'aide financière disponible et réception de l'aide de minimis. (1)

→ Si le montant disponible est inférieur au 50% restant de la prestation à facturer, je clique sur « Rejeter » et j'indique dans les commentaires le montant max HT disponible pour cette entreprise / prestation. (2)

Exemple : Une entreprise a déjà utilisé une partie de son enveloppe (2000€HT sur les 3666€HT), il lui reste alors 1666€. Si la prestation proposée s'élève à 5000€HT alors le montant à déduire sera de 1666€HT et non de 2500€HT.

- Je crée une opportunité / commande dédiée pour la facturation à adresser à la DGE.

→ Je centralise les prestations vendues avec une aide financière spécifique « Métiers d'art » et j'adresse trimestriellement un état des prestations vendues au service client pour ajout des lignes d'articles sur la commande, en précisant bien le bénéficiaire à ajouter au niveau de l'article commandé.

➤ **A noter :** La mise en paiement des prestations facturées à la DGE se fera sur un rythme trimestriel par Mohéli BECQUEMONT.

IV- GESTION DES DOSSIERS COLLECTIFS

Je suis CI/CAI

- Je détecte un intérêt pour un événement collectif et **mon entreprise est tagguée « Métiers d'art/ EPV »** dans Salesforce.
→ Je vérifie si l'événement est **éligible** à l'aide financière dédiée (liste des événements collectifs éligibles en 2024 sur la slide 7) et par principe de précaution l'éligibilité de l'entreprise



- J'informe l'entreprise que cet événement est éligible à une aide financière accordée par l'Etat et opérée par Business France dans le cadre du volet export de la Stratégie nationale en faveur des Métiers d'art.
- Je l'invite à s'inscrire sur le site e-evenement.
→ L'entreprise sera recontactée par le pilote pour confirmer le montant de la prise en charge
Exemple : Pour une exposition "Art de Vivre" à 4500 €HT, l'entreprise sera facturée de 2250 €. Il lui restera ainsi un reliquat de 1416€.
- Je n'oublie pas d'ajouter mon contact à la cible commerciale de l'événement. ☒
→ Je mets à jour le statut de ma cible à « Intéressé » et j'ajoute en commentaire « Entreprise tagguée Métiers d'art - inscription via le e-evenement ».

IV- GESTION DES DOSSIERS COLLECTIFS

Service client

- A réception d'un bon d'engagement suite inscription via le site e-événement.
 - Je vérifie si l'événement est **éligible** à l'aide financière relative aux **Métiers d'arts** (liste des événements collectifs éligibles sur la slide 7).
 - Je vérifie si l'entreprise est bien tagguée « Métiers d'art/EPV » dans Salesforce (slide 8).

OUI

NON : Je suis le process habituel

- Je crée une opportunité Export et je transfère la propriété au pilote de l'événement.
- J'informe le pilote que l'entreprise est tagguée Métiers d'art et que l'événement ciblé est éligible à l'aide financière dédiée.
 - J'utilise pour cela l'onglet conversation de l'opportunité. (1)



- Depuis la fiche opportunité, au niveau de l'encart **Equipe de l'opportunité / projet** à gauche, cliquez sur « Ajouter des membres de l'équipe opportunité / projet ». (1)
- Sélectionnez le rôle de la personne (=Collaborateur de l'opportunité), renseignez l'utilisateur (Mohéli BECQUEMONT et le CI/CAI en charge) et le droit d'accès. (2)

Équipe de l'opportunité / projet (0)

Opportunité / Projet
Projet de développement en Algérie

+ S'abonner Modifier

Ajouter une équipe par défaut

Devis (2)

1 Ajouter des membres d'équipe d'opportunité / projet

Propriétaire de l'opportunité / projet
Jessica JOUVENAUD

Ajouter des membres d'équipe d'opportunité / projet

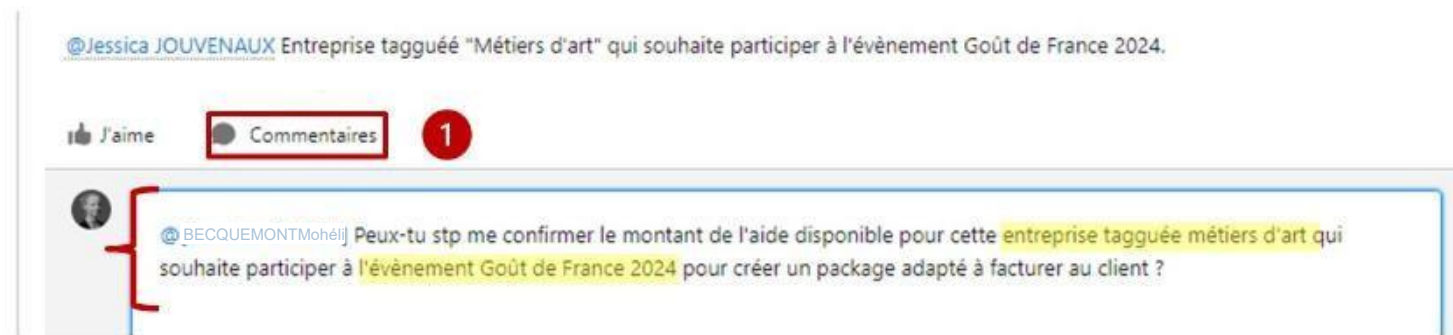
2 Le niveau d'accès des membres d'équipe pour cette opportunité / projet peut être supérieur aux paramètres d'accès par défaut à l'opportunité / projet de votre organisation.

*Rôle au sein de l'équipe	*Utilisateur	*Accès aux opportunités / projets
Collaborateur de l'opportunité	Candice CHIPOY	Lecture seule
		Lecture seule

IV- GESTION DES DOSSIERS COLLECTIFS

Je suis pilote d'évènement (1)

- Le Service client me transmet une demande d'inscription via e-événement d'une **entreprise tagguée « Métiers d'art/EPV »** pour un événement que je pilote (transfert d'une opportunité et notification via le chatter).
- Je contacte le référent Métiers d'art* pour confirmer le montant de l'aide financière disponible pour cette entreprise en utilisant également l'onglet conversation de l'opportunité. Je peux répondre directement à la 1^{ère} publication reçue en cliquant sur « commentaires ». (1)



- En fonction du montant disponible, je crée un nouveau package adapté pour cet événement pour établir le devis à envoyer au client, et le cas échéant, un second package pour la facturation DGE (si # de 50% du montant total du package).
- Au niveau du libellé du package, j'indique "Cette prestation est éligible à la prise en charge accordée par l'Etat et opérée par Business France dans le cadre du volet export de la Stratégie nationale en faveur des Métiers d'art. Cette prestation initialement de XXX est facturée à 50% ou reliquat de l'aide "
- Je fais remplir à l'entreprise la **déclaration d'aide de minimis** et la rajoute dans la partie "**Fichiers**" de mon devis (dans Salesforce)
- J'établis et j'envoie le devis au client (copie le CI / CAI pour information) et je confirme au référent Métiers d'art le package à sélectionner pour la facturation DGE.

* Mohéli BECQUEMONT (ou Lorena CABRERA en cas d'absence) :

IV- GESTION DES DOSSIERS COLLECTIFS

Je suis pilote d'évènement (2)

Dans le budget, les recettes doivent être différenciées :

- Les lignes correspondant à la facturation DGE
- Les lignes correspondant à la facturation de l'entreprise

Le contrôle de gestion pourra lors valider le B3 (dans SICOM) même si tous les participants ne sont pas facturés.

IV- GESTION DES DOSSIERS COLLECTIFS

Je suis référent Métiers d'art

- Je suis contacté par un pilote d'événement à la suite d'une marque d'intérêt d'une **entreprise tagguée « Métiers d'art/EPV »** pour un événement collectif éligible à l'aide financière.
→ Je vérifie et confirme au pilote le montant de l'aide financière disponible pour cette entreprise en utilisant le chatter (réponse à la publication reçue).
 - Le pilote me confirme le package à utiliser pour cette entreprise, pour la facturation à adresser à la DGE.
 - Pour le collectif, je demande au pilote de rouvrir l'événement (le passer au statut commercialisable) afin de récupérer le package à facturer (dans la journée).
 - Je suis ensuite le même process que pour les dossiers individuels.
→ Je centralise les prestations vendues avec une aide financière spécifique « Métiers d'art » et j'adresse trimestriellement un état des prestations vendues au service client pour ajout des lignes d'articles sur la commande dédiée à la facturation DGE , en précisant bien le bénéficiaire à ajouter au niveau de package commandé. Le service client consultera le référent métier d'art avant envoi de la facture à la DGE.
- **A noter :** La mise en paiement des prestations facturées à la DGE se fera sur un rythme trimestriel.

FOCUS SUR LE MONITORING POUR LES CI / CAI

- Le complément de facturation adressé à la DGE ne remontera pas automatiquement dans le monitoring des CI / CAI.
→ Le coordinateur/CAIR devra remonter manuellement dans le monitoring du CI/CAI la valorisation facturée à la DGE pour les prestations individuelles
- Concernant la partie facturée à l'entreprise, les règles de comptabilisation ne changent pas.
→ Les événements collectifs alimenteront l'indicateur "Bénéficiaires participants"
→ Les prestations individuelles alimenteront l'indicateur "montant commandé" sous réserve que le responsable portefeuille soit le créateur de la commande

V - MISE EN PAIEMENT DGE

Service client / référent métiers d'art

- Le référent métiers d'art devra créer une ou plusieurs opportunités dans Sales Force sur le compte de la DGE

Rappel : le référent métiers d'art devra créer une nouvelle opportunité lorsque le nombre d'évènement collectif sera supérieur à **3** dans une même opportunité.

- Le référent métiers d'art communiquera au service client un tableau indiquant les articles à facturer à la DGE à un rythme mensuel (Éléments clés : n° de commande, nom de l'article, SIRET, contact)

A noter : la facturation de ces articles reflétera jusqu'à 50% de prise en charge dans la limite de 3666€ HT.

- La mise en paiement des prestations vendues à la DGE se fera sur un rythme trimestriel par le service client :

30 septembre 2025

6 décembre 2025

30 mars 2026

3 juillet 2026 – date de fin de la convention

30 septembre 2026 – facturation des derniers dossiers

VI- LES INFORMATIONS SUPPLEMENTAIRES

CONTACT : METIERSDART-INTERNATIONAL@BUSINESSFRANCE.FR

