

Business France

**77, Boulevard Saint-Jacques
75998 Paris Cedex 14**

**Mise en concurrence par appel d'offres ouvert du marché
« Prestations de service liées à l'accompagnement d'entreprises
au Japon »**

***MARCHE N°26-07-01
JOUE N°501561-2026***

Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)

Le présent Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP) comporte 13 pages numérotées de 2 à 13.

SOMMAIRE

1.	OBJET DU MARCHÉ	3
2.	NATURE DES PRESTATIONS DEMANDEES	3
	ARTICLE 2.1 Descriptif des prestations attendues	3
	ARTICLE 2.2 Volumétrie estimative	5
	ARTICLE 2.3 Spécificités techniques	5
	ARTICLE 2.4 Moyens nécessaires à la réalisation des prestations	10
	ARTICLE 2.5 Planning de réalisation des prestations.....	11
	ARTICLE 2.6 Livrables attendus	11
	ARTICLE 2.7 Organisation.....	11
	ARTICLE 2.8 Utilisation du logo « Partenaire Team France Export - [pays/marché couvert] ».....	12
3.	ANNEXES.....	13

1. OBJET DU MARCHÉ

Le présent appel d'offres a pour objet la réalisation de prestations de service liées à l'accompagnement des entreprises françaises, principalement les PME et ETI (entreprises de taille intermédiaire) françaises, et de leurs filiales locales à l'étranger, au Japon.

Conformément aux directives du Premier Ministre annoncées à Roubaix le 23 février 2018, l'ambition du Gouvernement a été depuis lors, de faire émerger une « Team France Export », une équipe de France de l'export, unissant tous les acteurs spécialisés dans un service public solidaire et coordonné.

Au sein de ce dispositif, Business France s'inscrit comme le pivot, l'agrégateur et le régulateur de la Team France Export, enseigne reflétant le pacte construit avec tous les acteurs de la politique publique de l'export pour assurer un véritable continuum du dispositif français d'accompagnement des PME-ETI françaises sur les marchés étrangers. Bâtie selon une logique de solidarité des objectifs et de mise en commun entre les opérateurs, la Team France Export s'articule autour d'un dispositif simple et lisible pour les entreprises françaises, se traduisant par un schéma cible avec un guichet unique en Région et un seul correspondant à l'étranger, par marché : Business France au Japon.

Dans ce contexte, et selon le présent cahier des charges, Business France procède à une mise en concurrence pour l'achat de prestations liées au service public de l'export à partir du **04/01/2027**.

2. NATURE DES PRESTATIONS DEMANDEES

ARTICLE 2.1 Descriptif des prestations attendues

Business France souhaite pouvoir acheter des prestations correspondant à ses missions. Ces prestations sont détaillées en annexes 2 au CCTP (complétées par l'annexe 1 à l'Acte d'Engagement).

Le catalogue de Business France étant susceptible d'évoluer pendant la durée du marché, de nouveaux types de prestations pourront le cas échéant, être ajoutés au périmètre de ce marché.

Les prestations concernées contribueront à la réalisation des prestations Business France suivantes :

- Prestations qui permettent d'identifier, rencontrer et conquérir ses futurs clients et partenaires et qui comportent des services de prospection du marché : les études, veilles et mission exploratoires, les prospections personnalisées, les rendez-vous d'affaires, les conseils et supports commerciaux et/ou de communication, les opérations de networking/cocktail, à titre individuel ou dans le cadre d'évènements Business France (Pavillons France sur salon notamment et rencontres B2B inscrites au PFE ou commanditées par des collectifs).
- L'offre « **DECRYPTAGE Marchés** » permet de comprendre, d'analyser son (ou ses) marché(s) cible(s) afin d'en connaître le potentiel (conditions d'accès, environnement des affaires, structuration du marché, concurrence, etc.) :
 - étude personnalisée : analyser son marché cible afin d'en connaître le potentiel ;
 - veille personnalisée : permet un suivi conjoncturel ou stratégique pour comprendre, analyser et suivre les évolutions des marchés internationaux ;
 - mission exploratoire : immersion dans le pays pour comprendre et analyser le marché, découvrir de nouvelles pratiques ou tendances au sein des écosystèmes locaux.
- L'offre « **COM Export** » permet de développer sa visibilité et son influence sur les marchés étrangers :
 - supports et contenus commerciaux et/ou de communication (adaptation locale de la documentation)
- L'offre « **CONNECT Business** » permet d'identifier, rencontrer et conquérir ses futurs clients et partenaires. Elle comporte des services de prospection du marché comme des prestations personnalisées de mise en relation avec des prospects ou partenaires étrangers porteurs d'opportunités, ciblés et qualifiés et intègre également les rencontres d'affaires du Programme France Export :
 - évènements networking ;
 - rencontres acheteurs : programmes collectifs de rendez-vous d'affaires ;
 - prospection individuelle.

Business France achète au Contractant les prestations visées ci-avant et détaillées en annexe 2 au CCTP (complétée par l'annexe 1 à l'Acte d'Engagement) pour servir, *in fine*, les entreprises françaises. Le Contractant ne peut refuser de répondre aux marchés subséquents.

ARTICLE 2.2 Volumétrie estimative

L'essentiel des prestations commandées au Contractant par Business France correspondra à des prestations de prospection personnalisée.

La volumétrie estimative est calculée sur la base de l'activité constatée au cours des trois premières années du MPS précédent en vigueur, soit de 2023 à 2025.

La volumétrie annuelle estimée correspond à quelques 60 dossiers ou prestations transmis tels que décrits ci-avant, dans un contexte d'activité normale (hors événements susceptibles de perturber fortement l'activité d'accompagnement à l'export).

ARTICLE 2.3 Spécificités techniques

Pour toutes actions de prospection : le client final aura validé les profils et la politique de transmission des données personnelles des contacts prospectés sera conforme à la politique de la Team France Export qui tient compte du RGPD (cf. modèles de livrable en annexes 1 A et 1 B au CCTP).

Prospection individuelle : le prestataire de Business France sélectionne des prospects potentiels (clients, agents, distributeurs ou autres partenaires commerciaux) de l'entreprise servie et leur présente son offre commerciale après validation des profils par le client final. Il réalise ensuite une synthèse des réactions recueillies pour confirmer l'adéquation des produits ou services au marché et le potentiel décelé. En cas de prospection positive, le prestataire de Business France organise un programme de rendez-vous pour le client avec des contacts ciblés, validés par le client et approchés préalablement. Il fournit toutes les informations nécessaires à la bonne préparation et à la réalisation du programme de prospection en présentiel ou en distanciel.

Rencontres acheteurs : le prestataire de Business France identifie et mobilise des acteurs correspondant aux profils demandés et organise ensuite des rencontres collectives et des rendez-vous B2B individuels avec les prospects ou partenaires étrangers ciblés et qualifiés.

Supports et contenus commerciaux et/ou de communication : Diagnostic des supports de communication existants de l'entreprise et réalisation d'un support opérationnel adapté selon les spécificités du marché local (langue, format et style de communication).

Opération Networking / Cocktail (organisation ou appui à Business France) : c'est un cas particulier de prestation de contacts sur mesure : organisation par le prestataire d'un événement destiné à mettre en contact une ou plusieurs entreprises françaises avec une

cible prédéfinie de prescripteurs, partenaires d'affaires, contacts institutionnels, et éventuellement journalistes, dans le but de constituer un réseau d'affaires local. Les frais opérationnels externes (location de salle/équipement, catering etc.) sont facturés en sus faisant l'objet d'un devis à part communiqué à Business France.

Appui à Business France pour la réalisation d'**étude ou veille de marché personnalisée**, prestation sur mesure :

- Etude de marché personnalisée traitant de la consommation ou de la distribution d'une catégorie de produits (analyse de marché étude des attentes des distributeurs ou des consommateurs, suivi quantitatif du marché, travaux statistiques).
- Veille personnalisée, à vocation de suivi conjoncturel ou stratégique de marchés internationaux, sur une période donnée. Le correspondant Team France Export réalise des veilles à façon, pour le compte d'un client, à partir des informations qu'il aura collectées, directement ou via d'autres sources.
- Mission exploratoire : prestation d'accompagnement permettant à un client de tester un marché, d'en comprendre les opportunités et de rencontrer les acteurs clés avant d'engager une démarche plus approfondie.

DECRYPTAGE Marchés - ETUDE

Prestation personnalisée pour comprendre, analyser son marché cible afin d'en connaître le potentiel (conditions d'accès, environnement des affaires, structuration du marché, concurrence, réglementation internationale).

Avant-vente :

- Définition d'un cahier des charges avec l'entreprise

Eléments constitutifs :

- Collecte et restitution d'informations spécifiques, analyse et synthèse des données
- Sources qualitatives (relevés de prix, interviews, statistiques, etc.)
- Recommandations personnalisées
- Entretien de suivi jusqu'à 3 mois après la livraison

Livrables :

- Rapport d'étude en format ppt ou word
- Restitution orale, avec volet mise en perspective/préconisation, en visio conférence ou présentiel

DECRYPTAGE Marchés - VEILLE

Prestation personnalisée qui permet un suivi conjoncturel ou stratégique pour comprendre, analyser et suivre les évolutions des marchés internationaux (tendances de marché, concurrence en place, données statistiques, réglementation, etc.)

Avant-vente :

- Définition d'un cahier des charges avec l'entreprise comprenant les modalités et périodicité de livraison.

Éléments constitutifs :

- Collecte d'information spécifique, analyse et synthèse des données
- Sources qualitatives (relevés de prix, interviews, statistiques, etc.)
- Le cas échéant, des réunions intermédiaires pour l'évaluation à mi-parcours dans le cas d'une veille annuelle

Livrables :

- Rapport de veille sous forme de tableau Excel ou autre (sur spécifications du client)

DECRYPTAGE Marchés - MISSION EXPLORATOIRE

Immersion dans le pays ciblé pour comprendre et analyser le marché, découvrir de nouvelles pratiques ou tendances au sein des écosystèmes locaux.

Avant-vente :

- Publication sur l'agenda du site www.teamfrance-export.fr

Éléments constitutifs :

- Programme immersif construit, incluant la logistique de la mission
- Briefing en début de mission
- Visites et interventions de professionnels de divers horizons (entrepreneurs, journalistes, institutionnels)
- Rendez-vous collectif(s) avec des donneurs d'ordre ou grands comptes
- Moments de networking collectifs avec la communauté d'affaires locale
- Accompagnement de la TFE sur l'intégralité de la mission
- Debriefing en fin de mission

Livrables :

- *Roadmap* : programme complet de mission comprenant la présentation des acteurs rencontrés (email, numéro de téléphone, ...)
- *Follow-up Book* : compte rendu de la mission incluant les supports de présentation et les interventions d'experts

COM Export - Supports et contenus commerciaux et/ou communication

Rendre les supports commerciaux ou de communication de l'entreprise plus impactants pour le marché ciblé.

Eléments constitutifs :

- Réunion de cadrage
- Analyse des supports existants
- Adaptation des contenus/supports de l'entreprise

Livrables :

- Support et/ou contenus demandés

CONNECT Business - EVENEMENT NETWORKING

Appui à Business France dans le cadre d'un évènement

Participation à un événement de networking avec des prospects ou partenaires étrangers porteurs d'opportunités, ciblés et qualifiés.

Avant-vente :

- Pour un évènement networking de nature individuelle : définition du cahier des charges.
- Pour un évènement de nature collective : entretien de validation de la pertinence de l'opération par rapport au projet de l'entreprise.

Eléments constitutifs :

- Organisation de l'évènement, éventuellement sur la base d'un évènement existant
- Le cas échéant, recherche de salles, prestataires de catering (obtention d'un devis)
- Ciblage et invitation des participants et relance téléphonique
- Introduction des participants clients (entreprises françaises, sponsors)
- Animation de l'évènement pour favoriser les mises en relation
- Entretien de débriefing et recommandations de suivi d'action après l'évènement
- Entretien de suivi 2-3 mois après

Livrables :

- Programme de l'évènement
- Liste des participants avec coordonnées (email, copie carte de visite)

CONNECT Business - RENCONTRES ACHETEURS

Programme collectif de rendez-vous avec des prospects ou partenaires étrangers porteurs d'opportunités, ciblés et qualifiés.

Avant-vente :

- Présentation des opportunités du marché/secteur et de l'opération
- Entretien de validation de la pertinence de l'opération par rapport au projet de l'entreprise

Eléments constitutifs :

- Echange avec le client pour les rendez-vous individuels
- Préparation des participants à la mission : mise à niveau sur les fondamentaux (pitch, supports, opportunités marchés, etc.)
- Briefing sur l'opération en début de mission
- Lorsque la prospection se fait à l'étranger : immersion dans l'écosystème local : visites collectives / rencontres de l'écosystème local / networking
- Rendez-vous individuels d'affaires ou de compréhension du marché ciblés et qualifiés selon cahier des charges
- Entretien à chaud de bilan de la mission
- Entretien de suivi 2-3 mois après la mission

Livrables :

- Supports de la préparation amont
- Programme de la mission : rencontres collectives et rendez-vous individuels, avec les fiches profil des opérateurs étrangers (email, numéro de téléphone, ...) ainsi que les éléments de logistique
- Compte rendu du débriefing et de l'éventuel suivi proposé

CONNECT Business - PROSPECTION INDIVIDUELLE

Programme de rendez-vous individuels avec des prospects ou partenaires étrangers porteurs d'opportunités, ciblés et qualifiés.

Avant-vente :

- Comprendre le projet d'entreprise (stratégie, objectifs, cibles, etc.)
- Estimer l'adéquation entre offre de l'entreprise et marché cible (go / no go) et faire part de recommandations
- Echanger sur le cahier des charges et l'accompagnement TFE possible

Eléments constitutifs :

- Call de lancement : vérification de la compréhension de la demande par les 2 parties, revue du planning, de l'équipe projet et du mode de communication, point sur les supports de communication à utiliser
- Ciblage et validation du ciblage
- Travail sur le discours commercial : adaptation et validation des éléments de langage et de l'argumentaire de prospection, recommandations sur les points à mettre en avant, et appropriation par le producteur de la prestation

- Prise de contact avec les cibles et qualification de l'intérêt des prospects
- Points réguliers sur l'avancée de la prospection

Éléments constitutifs en cas de prospection positive :

- Programme de rendez-vous
- Briefing en amont pour conceptualiser chaque rendez-vous (présentation du prospect, décryptage des attentes du prospect, recommandations)
- Entretien de débriefing à chaud : partage des feedbacks et recommandations pour le suivi
- Entretien de débriefing à froid (1 à 3 mois après) : point sur le suivi effectué par l'entreprise et son impact, recommandations d'actions nouvelles

Livrables :

- Proposition de ciblage argumentée : prospects et fonctions ciblées
- Argumentaire de prospection retravaillé
- Rapport de prospection incluant les fiches-profil et les commentaires détaillés de chaque prospect avec commentaires
- Programme de rendez-vous incluant les fiches-profil, coordonnées (email, numéro de téléphone, ...) et les recommandations pour le rendez-vous
- Compte rendu du débriefing et recommandations

ARTICLE 2.4 Moyens nécessaires à la réalisation des prestations

Business France rappelle qu'en toutes circonstances, le présent contrat consiste en l'achat de prestations et de niveau d'exécution à atteindre, en termes de qualité et délais.

En ce sens, l'exécution des prestations relève de la compétence exclusive du Contractant qui demeure seul responsable de l'organisation mise en place (moyens humains et matériels affectés à la réalisation des prestations) pour y parvenir.

Le prestataire retenu n'aura pas accès aux bases de données de Business France. Le cas échéant, si Business France dispose d'informations sectorielles pertinentes pour son client, elle pourra l'agréger à la prestation préparée par le prestataire, voire lui communiquer cette information.

Au titre de sa prestation, le Contractant s'engage, pour chaque prestation commandée par Business France, à :

- Apporter une première réponse sur la faisabilité de la demande de Business France dans un délai de 2 (deux) jours ouvrés.
- Respecter le cahier des charges communiqué et les délais qu'il a acceptés,
- Inclure dans son offre la mise en place d'outils de reporting de performance

- quantitative et qualitative permettant de mesurer l'efficacité et les résultats de la prestation (cf. modèle de livrable en annexes 1 au CCTP),
- Préconiser des solutions correctives le cas échéant,
 - Utiliser les modèles de livrables fournis par Business France et assurer une relecture du livrable avant livraison à Business France.

ARTICLE 2.5 Planning de réalisation des prestations

Les délais de réalisation seront précisés au cas par cas au moment de la passation de commande par Business France (en général au minimum 4 (quatre) à 5 (cinq) semaines).

Pour les programmes de rendez-vous personnalisés sur événements organisés par Business France, la préparation de ces prestations personnalisées peut connaître des délais plus courts en cas d'inscription tardive de participants (3 (trois) à 4 (quatre) semaines avant l'évènement au plus tard). En cas d'inscription tardive d'une entreprise à un événement collectif, et pour le cas où celle-ci demanderait en sus une prestation personnalisée (programme de rendez-vous individuel), Business France interrogera le Contractant sur la faisabilité de cette prestation personnalisée en marge de l'opération collective, avant acceptation de l'inscription de l'entreprise.

ARTICLE 2.6 Livrables attendus

Le contractant utilisera les modèles de livrables fournis en annexes 1 A, B au CCTP pour chaque type de prestations. Ces modèles sont susceptibles d'évoluer au cours de la période couverte par ce marché.

Le cas échéant, Business France pourra demander au Contractant, avant ou après remise au client de la prestation finale, des modifications ou compléments si cela s'avère nécessaire.

ARTICLE 2.7 Organisation

Un collaborateur Business France du bureau de Tokyo prendra attache avec l'interlocuteur dédié du Contractant pour lui préciser le cahier des charges attendu.

Business France est l'interlocuteur de référence du Contractant. Au cas par cas et exclusivement pour des besoins opérationnels, à la discrétion de Business France, le Contractant pourra être mis en relation avec l'entreprise cliente de Business France. Pour autant, l'Agence étant le garant de la qualité de la prestation ainsi confiée, le travail

réalisé par le Contractant devra impérativement être validé par Business France qui transmettra ensuite au client.

Dans le cadre des prestations réalisées par le Contractant, Business France qui assure la relation client, informera ce dernier que la prestation a fait l'objet d'une sous-traitance auprès du titulaire.

ARTICLE 2.8 Utilisation du logo « Partenaire Team France Export - [pays/marché couvert] »

Le PRESTATAIRE de marché public pourra utiliser, pour les prestations réalisées exclusivement dans le cadre du contrat de prestations de services (acte d'engagement) signé avec Business France (durée / périmètre matériel et géographique notamment), la mention et le logo (fourni par Business France) **PARTENAIRE TEAM FRANCE EXPORT - [PAYS/MARCHE COUVERT]** :



Le PRESTATAIRE pourra également utiliser la mention et le logo **PARTENAIRE TEAM FRANCE EXPORT – [PAYS/MARCHE COUVERT]** à des fins de communication liée à l'objet du contrat de prestations de services signé avec Business France (site Internet, présentations institutionnelles) en précisant explicitement le périmètre concerné (type d'activité, public cible à savoir les entreprises françaises s'adressant à Business France pour le marché concerné).

L'utilisation du logo est ainsi subordonnée à l'ajout de la mention suivante sur les supports de communication : « *NOM DU PRESTATAIRE* » est partenaire de la Team France Export vis-à-vis des PME et ETI françaises s'adressant au dispositif public de l'export, Team France Export / Business France, pour réaliser des prestations de services d'accompagnement en [PAYS/Marché couvert], sur le secteur ... [à préciser le cas échéant] ».

Le PRESTATAIRE s'interdit d'utiliser le logo ou la mention « Partenaire Team France Export » pour toute autre activité, périmètre matériel ou territorial, et/ou prestation que l'objet du contrat de prestations de services et/ou qui serait sans rapport avec les raisons pour lesquelles le contrat a été mis en place.

En particulier, le PRESTATAIRE ne peut utiliser le logo ou la mention dans un document de promotion, une proposition ou encore une prestation commerciale ne relevant pas

du périmètre matériel et géographique du contrat de prestation de services et/ou qui ne s'adresserait pas au public cible (à s'avoir les entreprises françaises s'étant adressées à Business France pour prospecter le pays couvert par le prestataire). En conséquence, la mention et le logo **PARTENAIRE TEAM FRANCE EXPORT – [PAYS/MARCHE COUVERT]** ne sont jamais autorisés sur les cartes de visites ou en signature générique de courrier/mail.

L'intégralité de la convention d'usage de ce logo est consultable en annexe 3 au CCTP.

3. ANNEXES

Annexe 1 A CCTP : modèles de livrables CONNECT Business

Annexe 1 B CCTP : modèles de livrables DECRYPTAGE Marchés

Annexe 2 CCTP: Grille des prestations concernées

Annexe 3 CCTP: Convention d'usage TFE - Partenaires marchés publics