

## Be Est Export : dispositifs d'intervention dédiés au volet internationalisation de la Région Grand Est

### Etape 1 : DIAGNOSTIC EXPORT ET ACCOMPAGNEMENT CIBLAGE MARCHES

### Etape 2 : ACCOMPAGNEMENT POST-DIAGNOSTIC

Levier fort du développement économique régional, la croissance à l'international des entreprises du territoire fait partie des 7 orientations stratégiques définies par le SRDEII. Be Est Export accompagne plus particulièrement les PME et ETI disposant d'un avantage compétitif pour leur permettre de se positionner à l'international et d'accéder à de nouveaux marchés grâce à des expertises et conseils spécialisés.

Ainsi, la Région Grand Est, dans une logique d'accompagnement sur-mesure à l'export des entreprises du Grand Est, déploie **un parcours personnalisé en plusieurs étapes** :

- . la prescription d'un « **diagnostic export et d'un accompagnement ciblage marchés** » stratégiques réalisés par un prestataire expert à l'international, financé à 100 % par la Région et aboutissant à la formalisation d'un plan d'actions export ;

- . la mise en place d'un dispositif « **d'accompagnement post-diagnostic** » incitatif, reposant sur l'octroi d'une aide sous forme de subvention à hauteur de 50 % des premières dépenses de mise en œuvre du plan d'actions export et plafonnée à 20 000 € par entreprise.

Les bénéficiaires de ce parcours d'accompagnement sont prioritairement les PME et ETI primo-exportatrice (réalisant moins de 20% de leur chiffre d'affaires à l'export). Pourront également être intégrées dans ce parcours des entreprises dont les performances à l'export sont plus développées, et qui souhaitent solliciter cet appui pour conforter leur capacité à se diversifier en se développant sur de nouveaux marchés étrangers.

Ce programme, s'inscrivant pleinement dans les objectifs des Programmes Opérationnels FEDER Alsace 2014-2020, FEDER FSE IEJ Champagne-Ardenne 2014-2020 et FEDER FSE Lorraine et Massif des Vosges 2014-2020, un accompagnement des fonds européens au travers du Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) pourra être envisagé.

# Etape 1 : DIAGNOSTIC EXPORT ET ACCOMPAGNEMENT CIBLAGE MARCHES

## ► OBJECTIFS

Face à la mondialisation de l'économie, et dans un contexte concurrentiel international accru, une attention particulière doit être accordée aux étapes clés d'information, de préparation, et de structuration de la stratégie d'internationalisation des PME. La Région Grand Est a décidé de proposer à 100 entreprises par an d'intégrer un parcours d'accompagnement sur-mesure, qui comprend en amont une prestation de diagnostic conseil.

Ce diagnostic régional a pour objectif de sécuriser les différentes étapes de la démarche export de l'entreprise, en l'appuyant dans les actions suivantes :

- évaluer sa capacité à se développer à l'export, son degré de compétitivité, et la pertinence de son offre à l'international (analyse de l'organisation, de la motivation des dirigeants, des ressources internes et compétences disponibles ou à développer, et des principales caractéristiques de la stratégie commerciale de l'entreprise) ;
- identifier les actions et moyens nécessaires pour se positionner de façon effective sur les marchés étrangers ;
- sélectionner des marchés prioritaires en nombre restreint (2, voire 3) au regard de son offre, et structurer en conséquence un plan d'actions export pour renforcer sa capacité (définition de l'offre export, étude des marchés ciblés et des différentes options pour les approcher, définition des grandes lignes du plan d'action pour les pays ciblés, préconisations organisationnelles et réglementaires, etc.).

## ► TERRITOIRES ELIGIBLES

Région Grand Est.

## ► BENEFICIAIRES DE L'AIDE

Les bénéficiaires prioritaires sont les entreprises primo-exportatrices répondant aux critères de taille et d'activité mentionnés aux alinéas suivants. Sont considérées primo exportatrices au sens du présent règlement d'intervention les sociétés réalisant moins de 20% de leur chiffre d'affaires à l'export. Pourront également être intégrées dans ce parcours d'accompagnement des entreprises dont les performances à l'export sont plus développées, et qui souhaitent solliciter cet appui pour conforter leur capacité à se diversifier en se développant sur de nouveaux marchés étrangers.

Les PME(\*) de moins de 250 salariés, et les ETI (entreprises de taille intermédiaire - \*\*) immatriculées dans le Grand Est, considérées en situation financière saine au regard de la réglementation européenne (\*\*\*) et à jour de leurs cotisations fiscales et sociales.

Sont exclus du bénéfice de ce dispositif : les autoentrepreneurs et microentreprises, les entreprises qui réalisent l'essentiel de leur chiffre d'affaires à partir d'une activité de négoce, les entreprises spécialisées dans les activités de conseil d'ordre juridique, financier, stratégique, ou de formation, les entreprises en procédure collective ou judiciaire.

## ► CONTENU DE L'INTERVENTION

Un prestataire spécialisé dans l'accompagnement à l'international des entreprises, sélectionné par la Région Grand Est, intervient sur le diagnostic et le ciblage marchés tel(s) que décrits précédemment.

A l'issue de la prestation, l'entreprise et la Région disposent d'un rapport incluant un plan d'actions pragmatique prescrivant un ou des marché(s) prioritaire(s) vers le(s)quel(s) orienter (ou redéployer) une stratégie d'internationalisation, et posant les démarches à engager et prérequis à satisfaire pour y développer des courants d'affaires de façon efficace et durable.

Un dispositif complémentaire d'accompagnement post-diagnostic (**voir étape 2 ci-après**) est proposé pour cofinancer des dépenses liées aux premières actions prioritaires identifiées dans ce plan d'actions (dépenses de prospection et/ou de structuration des moyens dédiés à l'export).

## ► METHODE DE SELECTION

Le présent dispositif fera l'objet d'une instruction par la Région. Le degré de maturité de l'entreprise et de son projet de développement sera notamment examiné pour apprécier l'opportunité d'un accompagnement régional.

## ► NATURE DE L'AIDE

Dans le cadre d'un marché public contracté par la collectivité, la prestation de diagnostic-conseil est financée intégralement par la Région Grand Est, et à ce titre constitue une aide individualisée.

La Région Grand Est, en qualité de porteur du projet, pourra solliciter le concours financier du FEDER pour le financement de cette action.

L'aide est valorisée au prix du marché acquitté par la Région.

Le programme prévoit la réalisation de cette prestation auprès d'une centaine d'entreprises par an.

## ► LA DEMANDE D'AIDE

**MODE DE RECEPTION DES DOSSIERS** : Fil de l'eau

### **FORMALISATION DE LA DEMANDE**

Toute demande doit faire l'objet d'une déclaration d'intention, adressée au Président de la Région, qui doit démontrer que l'aide allouée a un effet levier. Si cet effet n'est pas démontré, l'aide ne pourra être accordée. Elle doit également justifier du suivi pérenne de la démarche d'internationalisation de l'entreprise par un opérateur public ou privé spécialisé dans l'accompagnement des projets de développement à l'export.

Le formulaire de déclaration d'intention est délivré par les services de la Région.

## ► ENGAGEMENTS DU BENEFICIAIRE

Les engagements du bénéficiaire figurent dans la déclaration d'intention à compléter obligatoirement selon la forme requise. A défaut, la demande sera considérée comme irrecevable.

Le bénéficiaire s'engage à mentionner le soutien financier de la Région et du FEDER dans tout support de communication.

Le bénéficiaire s'engage à communiquer à la Région toute information relative à l'impact de l'aide régionale non couverte par le secret des affaires devant permettre à la Région de disposer des données nécessaires au suivi et à l'évaluation des politiques publiques économiques. A ce titre il s'engage à rendre compte de façon précise et exhaustive, auprès des services de la Région, des courants d'affaires générés dans le ou les pays visé(s) suite à la participation à l'action ayant fait l'objet du dossier d'aide :

- dans le cadre d'un questionnaire « bilan » à fournir 12 mois après la réalisation de la prestation ;
- par la suite, à travers un suivi pérenne donnant lieu à un entretien annuel avec les services de la Région.

## ► RÉFÉRENCES RÉGLEMENTAIRES

L'aide est prise en application, du règlement (CE) n°1407/2013 de la Commission Européenne du 18 décembre 2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides *de minimis*.

(\*) La catégorie des PME est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros (d'après l'annexe à la recommandation 2003/361/CE).

(\*\*) Une ETI est une entreprise qui a entre 250 et 4999 salariés, et soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliards d'euros soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros (d'après le décret ° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique).

(\*\*\*) A savoir notamment les entreprises :

- faisant l'objet d'une procédure collective (ou qui en remplissent les conditions) ;
- qui font encore l'objet d'un plan de restructuration au sens du droit national.

## Etape 2 : ACCOMPAGNEMENT POST-DIAGNOSTIC

### ► OBJECTIFS

La Région Grand Est propose chaque année à 100 PME et ETI du Grand Est d'intégrer un parcours d'accompagnement sur-mesure de leur démarche export, comprenant

- la prescription d'un diagnostic stratégique (audit de la capacité de l'entreprise à se développer à l'export, positionnement concurrentiel, définition d'une stratégie export et identification d'un couple secteur/pays prioritaire) voir [étape 1](#) ;
- la mobilisation du présent dispositif d'accompagnement « post-diagnostic », en cofinancement de dépenses visant à renforcer les moyens dédiés à l'export au sein de l'entreprise, et/ou à développer sa prospection à l'international.

Cet appui « post-diagnostic » vise à :

- faciliter l'approche d'un (voire deux) nouveau(x) marché(s) à l'international présentant un potentiel de croissance important pour l'entreprise ;
- favoriser la structuration et la professionnalisation de la démarche export au sein de l'entreprise.

### ► TERRITOIRES ELIGIBLES

La région Grand Est.

### ► BENEFICIAIRES DE L'AIDE

Les bénéficiaires prioritaires sont les entreprises néo ou primo-exportatrices répondant aux critères de taille et d'activité mentionnés aux alinéas suivants. Sont considérées primo exportatrices au sens du présent règlement d'intervention les sociétés réalisant moins de 20% de leur chiffre d'affaires à l'export.

Pourront également être intégrées dans ce parcours d'accompagnement des entreprises dont les performances à l'export sont plus développées, et qui souhaitent intégrer ce parcours pour conforter leur capacité à diversifier en se développant sur de nouveaux marchés étrangers.

Les PME indépendantes de moins de 250 salariés, et les entreprises de taille intermédiaire (ETI - \*\*), immatriculées dans le Grand Est, en situation financière saine au regard de la réglementation européenne (\*\*\*) et à jour de leurs cotisations fiscales et sociales.

Sont exclus du bénéfice de ce dispositif :

- les autoentrepreneurs et microentreprises ;
- les entreprises qui réalisent l'essentiel de leur chiffre d'affaires à partir d'une activité de négoce ;
- les entreprises spécialisées dans les activités de conseil d'ordre juridique, financier, stratégique, ou de formation.

### ► PROJETS ELIGIBLES – NATURE DES PROJETS

Programme structuré de développement de l'entreprise à l'international, d'une durée maximale de deux ans, pouvant comprendre

- la consolidation et le développement des moyens humains et techniques dédiés à l'internationalisation de l'entreprise (dont recrutements et formation) ;
- l'adaptation aux normes des pays cibles, extensions de brevets/marques, formation en vue de l'acquisition de certifications douanières ;

- l'accompagnement en amont de la création d'un bureau commercial ou d'une filiale à l'étranger ;
- les actions de prospection menées directement sur les marchés étrangers (dans la limite de deux actions par zone ciblée).

## ► METHODE DE SELECTION

Les entreprises devront présenter en lien avec leur demande un livrable produit en lien avec une mission réalisée par un prestataire spécialisé dans l'accompagnement des projets de développement à l'international. Ce livrable devra fournir des indications détaillées sur les points suivants :

- mesure de la capacité de l'entreprise à se développer à l'export, dont analyse du positionnement concurrentiel de la société à l'international ;
- préconisation d'une stratégie export et identification de couples secteur/pays prioritaires (maximum 3) ;
- proposition de premières actions pour développer des courants d'affaires dans les zones ciblées (mesures d'approche et de prospection des marchés, ainsi que de professionnalisation des moyens humains et techniques dédiés à l'internationalisation).

Le projet de développement présenté devra s'inscrire en adéquation avec les conclusions rendues par le prestataire.

## ► DEPENSES ELIGIBLES

- Recrutement d'un responsable/commercial/assistant export (hors renouvellement de l'équipe commerciale de l'entreprise – embauche en CDI uniquement - poste consacré entièrement au développement de l'export) - 12 premiers mois suivant le recrutement. Recours à un premier V.I.E. sur la zone ciblée (dans la limite des 12 premiers mois d'engagement).
- Prestations de conseil en amont de la création d'un bureau commercial ou d'une filiale à l'étranger.
- Formations et prestations de conseil/accompagnement en vue de l'acquisition d'une certification (technique, commerciale, douanière) en lien avec le marché ciblé. Frais de conseil liés à l'adaptation d'un produit aux normes de la zone ciblée, à l'extension d'éventuels brevets et marques (première extension uniquement).
- Coût de réservation d'un stand équipé sur un salon professionnel à l'étranger, dans la limite d'une surface de 20m<sup>2</sup> (en cas de dépassement de cette surface le montant de l'assiette de l'aide sera proratisé). NB : pour une même participation à un salon, le présent dispositif ne peut être mobilisé de façon cumulative avec l'aide régionale « salons et prospection internationale ».
- Forfait de souscription à une mission de prospection/rencontre d'affaires à l'étranger, pouvant comprendre les frais d'organisation, de déplacement, et d'hébergement.
- Traduction des moyens de promotion et de commercialisation de l'offre de l'entreprise à des destinations du ou des pays ciblé(s).

Ces différents coûts éligibles sont entendus HT (à l'exception des embauches en CDI qui sont calculés sur la base du salaire brut chargé).

**Ne sont pas éligibles au soutien régional :**

- les frais de dossier/gestion facturés par les réseaux CCI et Business France en complément des dépenses précitées ;
- les frais d'aménagement et de développement des stands sur les salons professionnels en complément du coût de réservation du stand équipé ;
- les frais de déplacement et d'hébergement liés à la participation de l'entreprise exposante à un salon professionnel.

## ► NATURE ET MONTANT DE L'AIDE

<b>Nature :</b>	subvention
<b>Section :</b>	fonctionnement
<b>Taux maximum :</b>	50 %

**Plafond :** 20 000 € par entreprise.

Remarque: le montant de l'aide ne pourra pas excéder celui des fonds propres de l'entreprise.

## ► LA DEMANDE D'AIDE

**MODE DE RECEPTION DES DOSSIERS :** Fil de l'eau

**TOUTE DEMANDE FAIT L'OBJET D'UNE LETTRE D'INTENTION ET D'UN DOSSIER DE DEMANDE D'AIDE.**

Le dossier de demande d'aide, adressé au Président de Région, doit parvenir dûment complété et annexé des pièces administratives sollicitées, avant l'engagement des premières dépenses.

Seuls les dossiers complets et répondant aux exigences du dispositif seront soumis à l'examen de la Commission Permanente du Conseil régional.

Les dépenses engagées préalablement à la date de réception de la lettre d'intention par la Région ne sont pas prises en compte.

Des pièces complémentaires peuvent être demandées dans le cadre de l'instruction du dossier.

En complément des informations fournies par le demandeur dans son dossier, les services de la Région pourront être amenés, dans le cadre de l'instruction du dossier, à demander des pièces complémentaires et à effectuer des vérifications liées à la validation du projet d'internationalisation de l'entreprise, notamment au regard des critères suivants : structure financière de l'entreprise, capacité de l'entreprise à adresser le marché international et développer une stratégie à l'export.

## ► ENGAGEMENTS DU BENEFICIAIRE

Les modalités détaillées de l'instruction ainsi que les engagements du bénéficiaire figurent dans le dossier de demande d'aide à compléter obligatoirement selon la forme requise. A défaut, le dossier sera considéré comme irrecevable.

Le bénéficiaire s'engage à :

- mentionner le soutien financier de la Région dans tout support de communication en lien avec le programme soutenu (et à l'occasion de l'action s'il inclut la participation à un salon professionnel),
- rendre compte de façon précise et exhaustive, auprès des services de la Région, des courants d'affaires générés dans le ou les pays visé(s) au cours et suite à la réalisation du programme ayant fait l'objet du dossier d'aide :
  - dans le cadre d'un questionnaire « bilan » à fournir 12 mois après la réalisation du programme,
  - par la suite à travers un suivi pérenne donnant lieu à un entretien annuel avec les services de la Région.

## ► MODALITÉS DE VERSEMENT DE L'AIDE

Versement sur justification de la réalisation des dépenses (factures acquittées). Possibilité de solliciter un acompte au prorata des dépenses effectivement justifiées, sous réserve de la réalisation de dépenses à hauteur d'au moins 50% du montant de l'assiette de l'aide indiquée dans la délibération attributive.

## ► SUIVI – CONTRÔLE

L'utilisation de l'aide octroyée fera l'objet d'un contrôle systématique portant en particulier sur la réalisation effective des opérations et le respect des engagements du bénéficiaire.

La tenue d'une ou plusieurs réunion(s) de suivi/bilan du programme export soutenu pourra être demandée par les services de la Région. Les entreprises devront par ailleurs justifier d'un suivi de leur démarche d'internationalisation par un opérateur public ou privé spécialisé dans l'accompagnement des projets de développement à l'export.

La Région fera mettre en recouvrement par le payeur régional, sur présentation d'un titre de recette, tout ou partie des sommes versées de la subvention dans les hypothèses suivantes :

- en cas de manquement total ou partiel par le bénéficiaire à l'un quelconque des engagements et obligations issus de la convention signée ;
- en cas de non présentation à la Région, en bonne et due forme, des documents justificatifs des dépenses engagées et acquittées.

La Région révisera le montant de la subvention à concurrence des dépenses effectivement réalisées telles que celles-ci apparaîtront au travers des justificatifs perçus.

## ► RÉFÉRENCES RÉGLEMENTAIRES

- Le code général des collectivités territoriales et notamment ses articles L 1511-2 et L 4211-1.

L'aide est prise en application, selon le cas :

- du régime d'aide *de minimis*, conformément au règlement (CE) n°1407/2013 de la Commission Européenne du 18 décembre 2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (pour tout type de dépense prévue dans le présent dispositif) ;
- du régime cadre exempté de notification N° SA.40453 relatif aux aides en faveur des PME pour la période 2014-2020 (uniquement pour le soutien à la participation aux salons professionnels et aux prestations de conseil).

## ► DISPOSITIONS GENERALES

- L'instruction ne pourra débuter que si le dossier est complet.
- L'octroi d'une aide régionale ne constitue en aucun cas un droit acquis.
- La conformité du projet aux critères d'éligibilité n'entraîne pas l'attribution automatique de l'aide sollicitée. En effet, le Conseil Régional conserve un pouvoir d'appréciation fondé notamment sur le degré d'adéquation du projet présenté avec ses axes politiques, la disponibilité des crédits, le niveau de consommation de l'enveloppe budgétaire ou encore l'intérêt régional du projet.
- L'aide régionale ne peut être considérée comme acquise qu'à compter de la notification au bénéficiaire de la décision d'attribution prise par l'organe délibérant compétent.
- L'attribution d'une aide se fait dans la limite des crédits votés au cours de l'exercice d'attribution de l'aide.

(\*) La catégorie des PME est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros (d'après l'annexe à la recommandation 2003/361/CE).

(\*\*) Une ETI est une entreprise qui a entre 250 et 4999 salariés, et soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliards d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros (d'après le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique).

(\*\*\*) A savoir notamment les entreprises :

- faisant l'objet d'une procédure collective (ou qui en remplissent les conditions) ;
- qui font encore l'objet d'un plan de restructuration au sens du droit national.

**Pour toute demande d'information complémentaire,  
nous restons à votre disposition à l'adresse suivante :**

**[export@grandest.fr](mailto:export@grandest.fr)**