

PARCOURS DE TRANSFORMATION EXPORT GRAND EST REGLEMENT D'INTERVENTION – CONDITIONS GENERALES

▶ OBJECTIF

Ce parcours s'inscrit dans le cadre de la politique régionale d'internationalisation des entreprises. Il répond aux orientations fixées dans le cadre du Business Act et de la convention cadre signée avec la CCI Grand Est, partenaire de la Team France Export, destinée à favoriser l'évolution à l'export des entreprises sur le territoire du Grand Est.

Ce dispositif propose un accompagnement complet à l'export des entreprises du Grand Est, qu'elles soient néo, primo exportatrices, exportatrices par opportunité, ou aguerries à l'export, dans le cadre d'un parcours de transformation à l'export visant à les amener à monter en compétence et à se structurer.

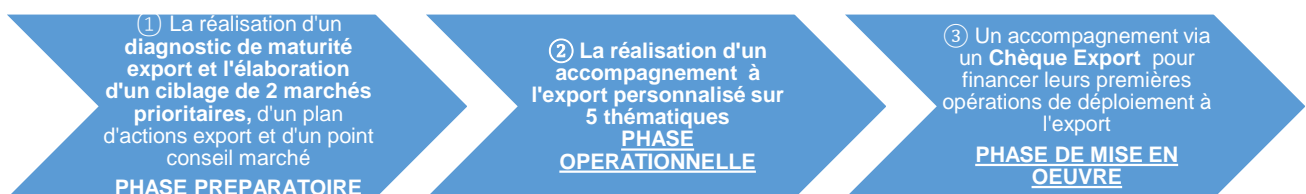
L'objectif recherché est d'accroître le nombre d'entreprises exportatrices dans le Grand Est. Ce programme s'adresse aux TPE, PME et ETI du Grand Est et doit leur permettre de se projeter sur des marchés étrangers dans les meilleures conditions possibles, en réduisant les risques pour elles et en augmentant leurs chances de succès en étant accompagnées par des spécialistes de l'export. Ce parcours sera mis en œuvre par la CCI Grand Est au travers de son service International pour son volet accompagnement et fera l'objet d'une convention de partenariat.

Il vise à **conforter les entreprises à l'export**, en les préparant aux techniques fondamentales de l'export, **en leur permettant de se projeter sur des marchés extérieurs porteurs**. L'objectif est d'aider celles qui ne parviennent pas à le faire seules pour de multiples raisons, à transformer l'essai pour assurer leur développement international dans un contexte de forte concurrence internationale.

Par ce dispositif Parcours de Transformation à l'Export Grand Est, la Région Grand Est souhaite accélérer l'internationalisation des entreprises qui présentent un potentiel à l'export, afin de leur permettre d'une part, de pérenniser leurs activités et leurs emplois dans un contexte économique complexe, de faire face aux nouveaux modes de commercialisation et de consommation, et d'autre part, de diversifier leurs activités et leurs marchés pour assurer leur développement.

Ce programme propose deux types de parcours de transformation à l'export s'adressant à des cibles distinctes définies en annexe 1. En fonction de la situation export de l'entreprise, le Comité technique du parcours pourra être mobilisé pour valider la classification de l'entreprise.

Le parcours pour les néo, primo et exportateurs intermédiaires se déroule en 3 phases :



Le parcours pour les exportateurs aguerris se déroule en 2 phases :



► TERRITOIRE ELIGIBLE

Entreprise ou établissement implanté dans la région Grand Est et pour lequel l'accompagnement est sollicité.

► BENEFICIAIRES

Sont éligibles à ce programme de parcours de transformation à l'export :

- › Une PME (*) (Petite et Moyenne Entreprise) ou ETI (**) (Entreprise de Taille Intermédiaire) sous forme de société (personne morale),
- › Entreprise néo ou primo-exportatrice, ou exportatrice par opportunité, ou exportatrice aguerrie (souhaitant consolider sa démarche export sur un ou des pays nouveaux au grand export) définie en annexe 1,
- › Immatriculée dans le Grand Est,
- › Immatriculée au Registre du Commerce et de l'industrie et/ou au Répertoire des métiers et de l'Artisanat et/ou bénéficiant d'une attestation MSA ;
- › Inscrite au répertoire Sirene (numéro de SIRET exigé au moment de la constitution du dossier d'inscription),
- › Créée au moins un an avant la date de la demande d'aide (sauf en cas de reprise d'entreprise assortie d'une nouvelle immatriculation ou de création d'un établissement secondaire),
- › En situation financière saine au regard de la réglementation européenne et à jour de ses cotisations fiscales et sociales,
- › Dont le projet concerne un développement à l'export.

() 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 4 999 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).*

Ce dispositif s'adresse prioritairement aux PME. Les dossiers présentés par des ETI seront examinés au cas par cas par le Comité de pilotage du parcours.

Ne peuvent bénéficier de cet accompagnement :

- › Une personne physique,
- › Les entreprises dont l'activité est à 100 % du négoce ou du conseil,
- › Les activités exercées en profession libérale.

Ce parcours de transformation à l'export pourra faire l'objet d'un cofinancement des fonds européens.

► REFERENCES REGLEMENTAIRES

- Le code général des collectivités territoriales et notamment ses articles L 1511-2 et L 4211-1,
- Le 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*,
- Le régime d'aides exempté n° SA.100189, relatif aux aides en faveur des PME pour la période 2014-2023, adopté sur la base du règlement général d'exemption par catégorie n° 651/2014 de la Commission européenne, publié au JOUE du 26 juin 2014, modifié par les règlements 2017/1084 du 14 juin 2017 publié au JOUE du 20 juin 2017, 2020/972 du 2 juillet 2020 publié au JOUE du 7 juillet 2020 et 2021/1237 du 23 juillet 2021 publié au JOUE du 29 juillet 2021 ;,
- Tout autre régime réglementaire s'appliquant à l'activité développée.

► DISPOSITIONS GENERALES

- L'instruction ne débute 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, la Région conserve un pouvoir d'appréciation fondé notamment sur le degré d'adéquation du projet présenté avec ses axes politiques, la disponibilité des crédits, 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.

ETAPE 1 « PHASE PREPARATOIRE » : DIAGNOSTIC DE MATURETE EXPORT, CIBLAGE DE MARCHES, PLAN D’ACTIONS ET BUDGET

La phase préparatoire du parcours de transformation Export vise, pour toutes les cibles, à connaître le profil et potentiel export des entreprises pour leur proposer la stratégie de développement export la plus adaptée.

Cette phase se déroule comme suit :

	Entreprises Néo, primo et exportatrices par opportunité	Entreprises aguerries
Prestations réalisées dans la phase préparatoire	<p>Réalisation d'un diagnostic de maturité export : Déterminera le potentiel export de l'entreprise, identifiera ses forces et ses faiblesses à l'export, au regard de l'analyse de son organisation, des compétences présentes en interne, de son projet export analysé à l'aune de son contenu, de son dimensionnement, de l'offre de l'entreprise, de son environnement, de ses moyens humains et financiers</p> <p>→ <i>Séances de travail et de restitution, et livrable constitué d'un plan de progrès partagé reprenant les principales recommandations à mettre en œuvre et les points de vigilance dont il faut tenir compte, afin de renforcer sa préparation à l'export et d'assurer ses chances de succès lors de son développement à l'international</i></p>	<p>Réalisation d'un point de maturité export : permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à conquérir de nouveaux marchés et d'identifier les leviers de développement et les actions prioritaires.</p> <p>→ <i>Séance de travail avec le conseiller international de la CCI International Grand Est afin de renseigner un questionnaire ad hoc. L'analyse de ce questionnaire donnera lieu à un rapport de synthèse qui sera restitué à l'entreprise lors d'un deuxième rendez-vous afin de faire le point sur sa maturité à l'export et sur son nouveau projet export.</i></p>
	<p>Ciblage de 2 marchés prioritaires à l'export, en partant d'un criblage de 5 marchés potentiels évalués grâce à des indicateurs propres à l'entreprise et aux marchés concernés, établis en fonction de l'activité de l'entreprise et de la nature de ses produits ou services</p> <p>→ <i>Séances de travail et de restitution, et livrables</i></p>	<p>Stratégie d'approche marché qui permet à l'entreprise de se positionner sur un marché à potentiel, d'améliorer son schéma actuel de développement et d'augmenter son chiffre d'affaires.</p> <p>→ <i>Deux rendez-vous avec l'entreprise bénéficiaire, le premier pour lui dresser les principales caractéristiques du marché cible et cadrer la démarche afin de bâtir une stratégie d'approche efficace. Une recherche documentaire sera faite en back office, les principaux concurrents et leur offre seront identifiés. Le deuxième rendez-vous avec l'expert pays et le conseiller international permettra d'échanger sur la stratégie d'approche à privilégier et de formuler les recommandations liées à cette stratégie et aux spécificités du marché.</i></p>

	<p>Réalisation d'un plan d'actions à mettre en place dans les deux ans pour assurer la projection de l'entreprise à l'export. Le budget associé à ce plan d'actions sera établi pour mesurer les dépenses à engager et les risques à encourir par l'entreprise.</p> <p>→ <i>Séances de travail avec des experts de la CCI International et livrable constitué du plan d'actions qui proposera et priorisera les actions à l'international à mettre en œuvre par l'entreprise pour réussir son lancement à l'export.</i></p>	<p>Réalisation d'un plan d'actions visant à atteindre les objectifs fixés dans la stratégie de l'entreprise sur les marchés cibles et établissement du budget nécessaire pour le mettre en œuvre.</p> <p>→ <i>Séance de restitution et livrables</i></p>
	<p>Réalisation d'un point conseil marché ;, permettant le décryptage par un expert sectoriel du pays considéré, des caractéristiques du marché choisi et des attentes des prospects locaux. Cette étape permet à l'entreprise d'affiner et de valider sa stratégie sur le ou les marchés priorités, et si nécessaire d'adapter son offre et ses produits et services.</p> <p>Les recommandations faites à l'entreprise lors de ce temps de travail seront formulées dans un livrable et feront l'objet d'une restitution.</p>	/
<p>Résultats attendus à l'issue de la 1^{ère} phase</p>	<p>Grâce au diagnostic, au ciblage marchés et au plan d'actions réalisés, sont déterminés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le potentiel export au regard notamment du secteur d'activités dans lequel l'entreprise évolue et les pistes de déploiement sur deux marchés prioritaires ; - Les actions prioritaires à engager à l'export et le calendrier de son déploiement à court et moyen terme 	<ul style="list-style-type: none"> - Sélection d'un marché à opportunités pour l'entreprise, - Choix des actions prioritaires à engager en termes de projection, - Méthodologie d'attaque du marché concerné, - Mise à jour régulière de l'avancée du plan d'actions, - Ajustements éventuels apportés au plan d'actions
<p>Suite possible</p>	<p>Suivi effectué dans la durée par le conseiller international CCI pour la mise en œuvre du plan d'actions (3 RDV). Le parcours peut s'arrêter lors de la phase 1, notamment si le diagnostic de maturité export démontre que l'entreprise n'est pas prête et doit lever des freins suffisamment importants pour mettre en cause la faisabilité de son projet. Cette décision sera prise collégalement par les membres du Comité de pilotage du programme.</p> <p>Si les recommandations qui lui sont faites sont suivies d'effet et lui permettent de lever ces freins, elle pourra intégrer à nouveau le programme ultérieurement.</p>	<p>Suivi effectué dans la durée par le conseiller international CCI pour la mise en œuvre du plan d'actions (2 RDV). Le parcours peut s'arrêter en phase 1 après la réalisation de la stratégie d'approche marché si les experts découvrent que l'entreprise n'a que très peu d'opportunités d'affaires sur le pays concerné. Une stratégie pourra être proposée sur un autre marché à potentiel avec l'aval du comité de pilotage.</p>

Cas particulier : pour les entreprises ayant déjà bénéficié d'un parcours Be Est Export datant de moins de deux ans, et qui souhaiteraient bénéficier de ce programme pour actualiser les marchés à conquérir et les actions à mettre en œuvre prioritairement, le même programme que les néo/primos/exportateurs par opportunité leur sera proposé comportant en place du diagnostic export un état des lieux export, prestation plus légère et plus rapide permettant de faire le point sur l'état d'avancement du projet export de l'entreprise.

▶ INTERVENTION REGIONALE

La phase préparatoire du parcours de transformation export, comportant le diagnostic export, le ciblage de marchés, le plan d'actions et le budget, réalisés par la CCI International, est prise en charge à 100% par la Région et le FEDER pour les PME. Pour les ETI, la prise en charge sera portée à 100 % par la Région.

La valeur de cette prestation correspond au même montant d'aide publique et sera notifiée dans le cadre du régime De Minimis.

▶ DEPENSES ELIGIBLES

Aide sous forme de subvention pour financer la phase préparatoire du parcours de transformation export induisant des frais internes (charges internes, frais de structures et de fonctionnement) réalisés par les experts de la CCI International Grand Est, et en faisant appel aux prestations externes de Business France et/ou de tout autre prestataire tel que prévu dans le déroulé de la phase. L'aide de la Région sera déduite directement sur la facture établie par la CCI International.

▶ LA DEMANDE D'AIDE

MODE DE RECEPTION DES DEMANDES : Fil de l'eau

La demande de diagnostic de maturité export est à faire sur le téléservice dédié mis en place par la Région. Un accusé de réception sera envoyé à réception de la demande.

Seules les demandes complètes déposées sur la plateforme de téléservice et répondant aux exigences du règlement sont soumises à l'approbation du Président qui décide par voie d'arrêté après avis consultatif du Comité de pilotage du programme.

Les entreprises candidates, sont dans la cible des bénéficiaires définis dans les conditions générales du dispositif, ont leur siège ou un établissement en région Grand Est et sont à jour de leurs obligations sociales et fiscales.

▶ ENGAGEMENTS DU BENEFICIAIRE

Le bénéficiaire s'engage à mentionner le soutien financier de la Région Grand Est dans tout support de communication.

POUR FAIRE APPARAÎTRE LE LOGO DE LA REGION GRAND EST SUR VOS SUPPORTS DE COMMUNICATION – NUMERIQUES OU PAPIER, VOUS POUVEZ TELECHARGER LE LOGO DANS SES DIFFERENTS FORMATS AINSI QUE SA CHARTE D'UTILISATION. : <https://www.grandest.fr/fonctionnement-de-la-region/identite-graphique/>

▶ MODALITES DE VERSEMENT DE L'AIDE

Les modalités contractuelles de l'aide régionale et de versement des fonds sont fixées par voie de notification et d'arrêté. L'aide régionale sera versée au bénéficiaire final via la CCI Grand Est, formalisée en déduction sur la facture de la prestation réalisée.

La Région Grand Est, après réception des demandes d'aides au titre des parcours de transformation à l'export, procédera aux vérifications nécessaires permettant de vérifier le bien-fondé des aides et notifiera la nature et le montant de l'aide finale perçue.

ETAPE 2 « PHASE OPERATIONNELLE » : MODULES TRANSFORMANTS A L'EXPORT

L'étape 2 de phase opérationnelle du parcours de transformation Export intervient à l'issue de la phase préparatoire ayant démontré la faisabilité du projet export.

La phase 2 du parcours est différenciée selon les cibles néo-prim-exportateur intermédiaire et exportateur aguerris.

	Entreprises Néo, primo et exportatrices par opportunité	Entreprises aguerries
Prestations réalisées dans la phase opérationnelle	<p>Accompagnement personnalisé : ce module vise à renforcer les compétences du dirigeant de l'entreprise et de ses collaborateurs en charge de l'export.</p> <p>Les 5 thématiques abordées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Stratégie : bâtir une stratégie efficace, déterminer le prix de vente export et élaborer une politique tarifaire à l'export, adapter son organisation aux enjeux de l'export, structurer son équipe export, lever les freins à la réussite du projet export. - Développement commercial : optimiser son organisation commerciale, planifier ses actions et en assurer un suivi, travailler son pitch pour convaincre un prospect étranger, optimiser sa présence sur un salon, engager, développer et animer un réseau de vente à l'international ; - Réglementaire : maîtriser les techniques du commerce international pour gagner en compétitivité, optimiser ses expéditions à l'international ou ses prestations de services à l'étranger, sécuriser ses transactions financières à l'international ; - Juridique : sécuriser ses relations commerciales à l'export grâce au contrat, rédiger et/ou adapter ses CGV export ; - Administration Des Ventes (ADV) : mise en place d'un process ADV, structurer la gestion des commandes export pour gagner en performance, apport de méthodologie et outils pratiques. <p>→ <i>L'entretien de cadrage avec le coach permet d'identifier les besoins prioritaires de l'entreprise qui formeront le socle de l'accompagnement personnalisé qui lui sera proposé sur les 5 thématiques. Séances de travail et de restitution, et livrables</i></p>	<p>Accompagnement personnalisé : l'entreprise aguerrie devra choisir deux thématiques prioritaires à traiter sur les 5 proposées : Stratégie, éclairage réglementaire, Performance ADV, Information décisionnelle, prospective.</p> <p>→ Une séance de cadrage avec un conseiller sera proposée à l'entreprise pour élaborer sur mesure son programme d'accompagnement, et sera suivie de plusieurs séances de travail avec des spécialistes des 2 thématiques sélectionnées. Un support de présentation et une synthèse argumentée seront remis à l'entreprise</p> <p>Contenu des 5 thématiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Stratégie : coaching d'équipe export, conduite du changement, adapter l'organisation aux enjeux de l'export, restructurer l'équipe export, faire monter en compétences l'équipe dirigeante et les collaborateurs, - Performance ADV : diagnostic ADV, optimisation du process de gestion des commandes export, montée en compétences des équipes, - Information décisionnelle : analyser l'environnement d'affaires sur un marché donné, identifier la concurrence et partenaires potentiels, proposer de l'information à haute valeur ajoutée à l'entreprise pour faciliter les prises de décision, - Prospective : analyse du contexte international pour anticiper les risques et minimiser l'impact des changements sur l'organisation de l'entreprise, - Eclairage réglementaire : exporter en toute sécurité en maîtrisant la réglementation applicable à l'exportation des produits concernés. <p>→ <i>Les séances de travail représenteront 3,5 jours de prestations.</i></p>

	/	<p>Accélérateur Zone Rhénane :</p> <p>→ Programme d'accélération d'une durée de 10 à 12 mois permettant à l'entreprise bénéficiaire de se lancer sur un des marchés matures à fort potentiel de la zone. Séances de travail avec experts, livrables</p>
<p>Résultats attendus à l'issue de la 2^{ème} phase</p>	<p>La 2^{ème} phase permet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un accompagnement donnant ainsi au dirigeant et aux équipes en charge de l'export les bases essentielles du commerce international, - Des réponses opérationnelles adaptées aux besoins de l'entreprise, - De poursuivre la montée en compétences de l'entreprise, - De rendre opérationnelles les préconisations faites par les experts lors de la phase 1. 	<p>Renforcement à l'export sur un pays nouveau via l'accompagnement personnalisé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Renforcement des compétences export, - Amélioration de la performance de l'entreprise à l'international, - Rendre opérationnelles les préconisations faites lors de la stratégie d'approche marché, - Accélération sur un marché mature avec pour objectif de remporter des nouveaux marchés, prospects, - Augmentation du Chiffre d'affaires à l'Export

► INTERVENTION REGIONALE

Les modules transformants export interviennent dans la phase opérationnelle du parcours de transformation export. La CCI international Grand Est établit un devis qu'elle soumet à l'entreprise à qui elle propose de suivre ces modules. La phase opérationnelle est prise en charge à 50 % par la Région et le FEDER pour les PME et par la Région uniquement pour les ETI.

► DEPENSES ELIGIBLES

Aide sous forme de subvention pour financer la phase opérationnelle du parcours de transformation export, composée de modules transformants, induisant des frais internes (charges internes, frais de structures et de fonctionnement) réalisés par les experts de la CCI International Grand Est, et en faisant appel aux prestations externes de Business France et/ou de tout autre prestataire tel que prévu dans le déroulé des modules. Seront notamment concernées les thématiques décrites ci-dessus : l'accompagnement personnalisé, l'accélérateur Zone Rhénane. L'aide de la Région sera déduite directement sur la facture établie par la CCI International.

► NATURE ET MONTANT DE L'AIDE

AIDE AU FONCTIONNEMENT

Nature : Subvention
Section : Fonctionnement
Taux : 50%

Le montant de l'aide variera en fonction des modules transformants sélectionnés dans le parcours.

► LA DEMANDE D'AIDE

MODE DE RECEPTION DES DEMANDES ET DES DOSSIERS : Fil de l'eau

Après réalisation de la phase préparatoire, les demandes pour la phase 2 Modules transformants export se font par l'intermédiaire de la plateforme de téléservice dédiée. Un accusé de réception sera envoyé à réception de la demande.

TOUTE DEMANDE FAIT L'OBJET D'UN DOSSIER DE CANDIDATURE.

Seules les demandes complètes déposées sur la plateforme de téléservice et répondant aux exigences du règlement sont soumises à l'approbation du Président qui décide par voie d'arrêté.

Les entreprises candidates, sont dans la cible des bénéficiaires définis dans les conditions générales du dispositif, ont leur siège ou un établissement en région Grand Est et sont à jour de leurs obligations sociales et fiscales.

Des pièces complémentaires peuvent être exigées dans le cadre de l'instruction de la demande.

▶ ENGAGEMENTS DU BENEFICIAIRE

Le bénéficiaire s'engage à mentionner le soutien financier de la Région Grand Est dans tout support de communication.

POUR FAIRE APPARAÎTRE LE LOGO DE LA REGION GRAND EST SUR VOS SUPPORTS DE COMMUNICATION – NUMERIQUES OU PAPIER, VOUS POUVEZ TELECHARGER LE LOGO DANS SES DIFFERENTS FORMATS AINSI QUE SA CHARTE D'UTILISATION. : <https://www.grandest.fr/fonctionnement-de-la-region/identite-graphique/>

▶ MODALITES DE VERSEMENT DE L'AIDE

Les modalités contractuelles de l'aide régionale et de versement des fonds sont fixées par voie de notification et d'arrêté. L'aide régionale sera versée au bénéficiaire final via la CCI Grand Est, formalisée en déduction sur la facture de la prestation réalisée.

La Région Grand Est, après réception des demandes d'aides au titre des parcours de transformation à l'export, procédera aux vérifications nécessaires permettant de vérifier le bien-fondé des aides et notifiera la nature et le montant de l'aide finale perçue.

ETAPE 3 « MISE EN ŒUVRE » : CHEQUE EXPORT

Le dispositif « Chèque Export » se positionne dans la dernière étape de transformation des parcours à l'export, et vise à faciliter la mise en œuvre des préconisations faites dans le cadre du diagnostic de maturité export et des actions programmées dans le plan d'action suite au ciblage de marchés. Cette aide doit faciliter la montée en compétences export de l'entreprise et permettre de lancer les premières actions concrètes à l'export. **Cette aide est réservée aux entreprises néo-primos et exportateurs intermédiaires.**

La Région propose un « Chèque Export », dédié aux entreprises souhaitant démarrer ou accélérer leur développement à l'international, permettant **le financement d'actions de projection à l'export, de mise en place d'outils de promotion et de communication à l'international, ou de prestations de conseil ou d'accompagnement à l'export.**

Le prérequis pour les entreprises est d'avoir intégré un parcours de transformation à l'export, d'avoir réalisé la phase préparatoire de diagnostic de maturité export, de ciblage de marchés et d'élaboration du plan d'actions, et d'avoir engagé la phase opérationnelle, à savoir l'accompagnement personnalisé. Cet accompagnement étant composé de 5 thématiques, 2 thématiques devront avoir été traitées avant toute demande de chèque export.

► INTERVENTION REGIONALE

Le « Chèque Export » intervient dans l'étape de mise en œuvre du parcours de transformation à l'Export. Il ne peut être attribué qu'une seule fois par entreprise bénéficiaire. Le projet export subventionné ne peut durer plus de deux ans.

La demande de Chèque Export se fait sur la plateforme de téléservice dédiée, la décision d'attribution du chèque est prise par arrêté du Président après avis de l'instructeur du dispositif.

Le chèque export pourra être cumulé avec l'aide régionale à l'engagement d'un VIE pour les projets qui le nécessiteraient.

► DEPENSES ELIGIBLES

Aide sous forme de subvention destinée à faire appel à des prestations de service de spécialistes du développement à l'international ou de mise en place d'outils de promotion et de communication comprises dans la liste suivante :

Dépenses de fonctionnement éligibles	Type de prestations	Type de dépenses
Etude de marché ou d'opportunité, tests sur offre, prestations de conseils	Prestations de conseil permettant d'éclairer l'entreprise sur les opportunités d'affaires de ses produits ou services sur un marché donné, vérification de l'adéquation des produits ou services au marché, test auprès d'un panel de distributeurs, tests sur offre, conseils juridiques	Frais de conseil et d'études venant compléter l'accompagnement personnalisé sur un des marchés ciblés
Prestations de projection	Prestations de préparation de mission de prospection individuelles, de préparation de salon, réservation de surface d'exposition sur salons internationaux à l'étranger ou de stands aménagés (dans la limite de 20 m ² et de 5 000 € de subvention), prestations de rendez-vous d'affaires ciblés, de participation à des conventions spécialisées à l'étranger, participation à des rencontres d'acheteurs à l'étranger. Les salons et missions visés au PREGÉ ne sont pas éligibles au chèque Export.	Frais de prestations d'organisation de mission, de location d'emplacement dans les salons, d'aménagement de stand, frais d'inscription au salon, de présentation dans le catalogue des salons
Conseil en communication	Conseils en communication sous toutes ses formes : conception et traduction, adaptation au projet export des outils, création de contenu adapté au commerce international	Fiches techniques, brochures commerciales professionnelles en langues étrangères, point presse, conception, traduction, publication
Premier recrutement à l'export	Recrutement d'un commercial export, ou d'un assistant ADV ou back-office export en CDI à temps plein de préférence ou à 80 % ETP minimum Le chèque export recrutement : la subvention de 10 000 € ne servira qu'à financer le poste créé, à l'exclusion des autres dépenses export	Frais de salaires et charges sur 12 mois pour une personne recrutée en CDI dans la période du projet et dédiée à l'export à 100 % de préférence et a minima à 80 % (termes inscrits dans le contrat de travail à fournir)
Propriété intellectuelle et certification	Frais de protection intellectuelle, par extension de brevets sur autres zones à l'étranger, prestations d'accompagnement à la certification (technique, commerciale, douanière) quand celle-ci est obligatoire dans le pays visé et prise en charge des frais de certification à l'étranger, frais d'adaptation de produits aux normes	

Ces différentes dépenses éligibles seront prises en compte HT (à l'exception des dépenses de recrutement calculées sur la base du salaire brut chargé).

Sont exclus : frais de déplacements, frais d'hébergement, frais de restauration, frais de personnel export recruté à temps partiel, frais de salons en France, frais de salons et missions à l'étranger inscrits au PREGE.

► NATURE ET MONTANT DE L'AIDE

AIDE AU FONCTIONNEMENT

Nature :	Subvention
Section :	Fonctionnement
Taux :	50%
Montant minimum de dépenses éligibles :	5 000 €
Montant du chèque :	10 000 € maximum

► LA DEMANDE D'AIDE

MODE DE RECEPTION DES DEMANDES ET DES DOSSIERS : Fil de l'eau

Les demandes du Chèque Export se font par l'intermédiaire de la plateforme de téléservice dédiée. Un accusé de réception sera envoyé à réception de la demande.

TOUTE DEMANDE FAIT L'OBJET D'UN DOSSIER DE CANDIDATURE

Seules les demandes complètes déposées sur la plateforme de téléservice et répondant aux exigences du règlement sont soumises à l'approbation du Président qui décide par voie d'arrêté.

Les entreprises candidates, sont dans la cible des bénéficiaires définis dans les conditions générales du dispositif, ont leur siège ou un établissement en région Grand Est et sont à jour de leurs obligations sociales et fiscales.

Des pièces complémentaires peuvent être exigées dans le cadre de l'instruction de la demande.

► ENGAGEMENTS DU BENEFICIAIRE

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.

POUR FAIRE APPARAÎTRE LE LOGO DE LA REGION GRAND EST SUR VOS SUPPORTS DE COMMUNICATION – NUMERIQUES OU PAPIER, VOUS POUVEZ TELECHARGER LE LOGO DANS SES DIFFERENTS FORMATS AINSI QUE SA CHARTE D'UTILISATION. : <https://www.grandest.fr/fonctionnement-de-la-region/identite-graphique/>

► MODALITES DE VERSEMENT DE L'AIDE

Les modalités contractuelles de l'aide régionale et de versement des fonds sont fixées par voie de notification et d'arrêté. L'aide sera versée en une seule fois après réalisation de l'accompagnement en phase 2 et sur présentation de la réalisation des dépenses du projet export validé (factures acquittées) et pour le recrutement à l'export en CDI, du contrat de travail ainsi que des 12 premières fiches de salaire.

► SUIVI - CONTROLE

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

L'aide régionale est plafonnée et proportionnelle au coût réel de l'opération. Elle ne peut être révisée si la dépense totale s'avère supérieure au coût initialement prévu. En revanche, elle est ajustée au prorata de la dépense effectivement réalisée.

Le bénéficiaire s'engage à communiquer à la Région Grand Est toutes données économiques et sociales permettant d'alimenter des bases de données consolidées au niveau régional, ainsi que toute information relative à l'impact de l'aide régionale non couverte par le secret des affaires afin de lui permettre de disposer des données nécessaires au suivi et à l'évaluation des politiques publiques économiques.

ANNEXE 1

► LES 3 CIBLES D'ENTREPRISES A L'EXPORT

Le parcours de transformation à l'export s'adresse à 3 cibles d'entreprises distinctes :

Néo et primo-exportateur	Exportateur intermédiaire (par opportunité)	Exportateur aguerrri
<ul style="list-style-type: none">• Néo-exportateur : aucun C.A. à l'export• Primo-exportateur : moins de 15 % du CA à l'export• Pas ou très peu de personnel à l'export• Pas d'équipe structurée dédiée• Pas ou peu de connaissance des techniques de l'export• Pas ou peu de connaissance des marchés à cibler• Pas de démarche export engagée• Potentiel export détecté	<ul style="list-style-type: none">• Réalise entre 15 et 30 % de son CA à l'export• Equipe dédiée à l'export même embryonnaire (a minima une personne), mais nécessite d'être structurée• Pas de stratégie export formalisée, ne répond qu'aux demandes entrantes• Potentiel export avéré• Quelques connaissances des techniques de l'export mais à améliorer• Avantages différentiels de l'offre de l'entreprise identifiés, à confirmer• Structuration nécessaire de l'équipe et de la démarche pour aller vers un export renforcé et pérenne	<ul style="list-style-type: none">• 30 % et plus du CA à l'export (ou valeur nominale importante : plus d'1 million d'euros de CAE)• Equipe dédiée et structurée à l'export• Equipe commerciale export structurée et dotée de compétences et profil(s) spécifiques• Back office export• Bonne connaissance des techniques de l'export• Bonne maîtrise des langues étrangères• Entreprise déjà exportatrice, souhaitant diversifier ses marchés, se lancer vers du grand export ou développer son offre à l'export