

Délibération n°25CP-629 de la Commission Permanente du 28 mars 2025 de la Région
Direction de la Compétitivité et de la Connaissance

Le présent dispositif est applicable sous réserve qu'il ne fasse pas obstacle à l'application du droit européen et du droit national.

► OBJECTIFS

La Région propose un « Chèque Export », destiné aux entreprises souhaitant démarrer ou accélérer leur développement à l'international. Ce dispositif permet de financer les premières actions concrètes de projection à l'export telles que : la mise en place d'outils de promotion et de communication à l'international, le recours aux prestations de conseil ou d'accompagnement à l'export ou encore le recrutement d'une personne dédiée à l'export.

Par ailleurs, conformément aux engagements pris dans le Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation et dans le cadre de la démarche Grand Est Région Verte, la Région Grand Est soutient la mise en œuvre d'actions significatives d'adaptation et d'atténuation du changement climatique au travers de sa politique de soutien au développement économique du territoire et à l'innovation. Le présent règlement prévoit donc des dispositions visant à faire évoluer les acteurs du territoire dans leur stratégie de développement et de les encourager à la création de projets plus durables, écologiques et vertueux.

► BENEFICIAIRES

Sont éligibles au Chèque export :

- Les Petites et Moyennes Entreprises (PME*) ou les Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI**) sous forme de société (personne morale),
- Les Entreprises néo ou primo- ou intermédiaire à l'export, (définition en annexe 1) ayant suivi les modules transformant export (phase 1 et 2) :
 - Immatriculées dans le Grand Est,
 - Immatriculées 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 ;
 - Inscrites au répertoire Sirene,
 - En situation financière saine au regard de la réglementation européenne,
 - En situation régulière au regard des obligations fiscales, sociales et environnementales,
 - 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 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).

Ne peuvent bénéficier de ce dispositif :

- Les personnes physiques,
- Les entreprises dont l'activité est à 100 % du négoce ou du conseil,
- Les activités exercées en profession libérale.

► PROJETS/ACTIONS ELIGIBLES

Le « Chèque Export » intervient dans l'étape de mise en œuvre du projet export d'une entreprise régionale ayant bénéficié de l'accompagnement personnalisé proposé dans le cadre du module export du Parcours de Transformation de la Région Grand Est.

L'entreprise devra avoir :

- Réalisé la phase préparatoire (phase 1) du module export du parcours de transformation : diagnostic de maturité export, ciblage de marchés et élaboration du plan d'actions ;

- Engagé la phase d'accompagnement personnalisé (phase 2) du module export du parcours de transformation. Cet accompagnement étant composé de 5 thématiques (Stratégie, Développement commercial, Réglementaire, Juridique, Administration des ventes), 2 thématiques devront avoir été traitées avant toute demande de chèque export.

Les projets export peuvent concerner des :

- Etudes de marchés ou d'opportunité, tests sur offre, prestation de conseils,
- Prestations de projection,
- Conseils en communication,
- Premiers recrutements à l'export, y compris le recrutement d'un VIE (Volontaire International en Entreprise),
- Propriété intellectuelle et certification.

Le projet export subventionné ne peut durer plus de deux ans.

Le chèque ne peut être attribué qu'une seule fois par entreprise bénéficiaire.

► DEPENSES ELIGIBLES

Sont éligibles les dépenses détaillées ci-dessous :

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 par pays), 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 PREGE 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 Recrutement d'un Volontaire International en Entreprise (VIE) sur une durée minimum de 1 an sur un projet relevant du développement commercial, marketing et/ou logistique de l'entreprise 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) Indemnités du VIE sur les 12 premiers mois de sa mission et frais de couverture sociale et de gestion
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).

Le début de la prise en charge des dépenses éligibles est la date d'entrée dans la phase d'accompagnement personnalisé (phase 2) du module export du parcours de transformation. La date d'entrée dans la phase 2 du module export est la date du vote par la Région de la subvention régionale.

Ne sont pas éligibles : les frais de déplacements, frais d'hébergement, frais de restauration, frais de personnel export recruté à temps partiel inférieur à 80%, frais de salons en France, frais de salons et missions à l'étranger inscrits au PREGE (Programme Régional Export Grand Est).

► NATURE ET MONTANT DE L'AIDE

Nature :	Subvention
Section :	Fonctionnement
Taux :	50%
Montant minimum de dépenses éligibles :	5 000 € HT
Montant du chèque :	10 000 € maximum pouvant être majorés en cas de bonus
Bonus pour le recrutement d'un VIE :	5 000 € maximum

► MODALITES DE DEMANDE D'AIDE

Mode de réception des dossiers : fil de l'eau.

Les demandes du Chèque Export se font sur la plateforme de Téléservice disponible via le lien : <https://messervices.grandest.fr>

Un accusé de réception sera envoyé à réception de la demande.

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

L'instruction débutera uniquement si le dossier est complet. Un dossier resté incomplet, malgré les relances de la Région, sera considéré caduc 3 mois après la date de son dépôt.

La décision d'attribution de l'aide est soumise à l'approbation du Président qui décide par voie d'arrêté.

Le chèque export ne peut être attribué qu'une seule fois par entreprise.

► ENGAGEMENTS DU BENEFICIAIRE

Le bénéficiaire de l'aide régionale s'engage à participer aux divers événements (conférences, ateliers, réunions, webinaires...) traitant des sujets environnementaux, qui lui sont proposés par la Région ou ses partenaires conventionnés, et ce dans les 24 mois suivant la décision d'attribution de l'aide.

Le bénéficiaire s'engage à mentionner le soutien financier de la Région Grand Est 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),

Pour faire apparaître le logo de la Région Grand Est sur les supports de communication – numériques ou papier, il convient de télécharger le logo dans ses différents formats ainsi que sa charte d'utilisation : <https://www.grandest.fr/fonctionnement-de-la-region/identite-graphique/>

Le bénéficiaire 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) 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.

► 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 la phase d'accompagnement personnalisé (phase 2) du module export du parcours de transformation et sur présentation de la justification des dépenses du projet export par les factures acquittées.

Pour le recrutement à l'export d'un CDI par le bénéficiaire, les dépenses seront justifiées par le contrat de travail ainsi que des 12 premières fiches de salaire.

Pour le recrutement du VIE via un contrat établi par Business France, les dépenses seront justifiées par les factures acquittées auprès de Business France correspondant à la durée d'engagement des 12 premiers mois du VIE.

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 si la dépense s'avère inférieure au coût initialement prévu.

Toute demande de prolongation doit être sollicitée dans les délais de validité indiqués dans la notification. Celle-ci fera l'objet d'une étude de la part du service instructeur.

► MODALITES DE REMBOURSEMENT DE L'AIDE EN CAS DE REALISATION PARTIELLE OU DE NON REALISATION

Les modalités de remboursement éventuel de l'aide seront précisées dans la décision attributive de l'aide et s'inscrivent dans un cadre général accordant à la Région le droit de faire mettre en recouvrement tout ou partie des sommes versées dans les hypothèses suivantes :

- Manquement total ou partiel par le bénéficiaire à l'un des engagements ou à l'une des obligations issues de la décision attributive,
- Non présentation à la Région des documents justificatifs des dépenses engagées et acquittées.

► 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.

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.

► REFERENCES REGLEMENTAIRES

- Le code général des collectivités territoriales et notamment son article L 4211 1 ;
- Le règlement (CE) n°2023/2831 de la Commission Européenne du 13 décembre 2023 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides de minimis ;
- Le régime cadre exempté n° SA 111728 relatif aux aides en faveur des PME 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, 2021/1237 du 23 juillet 2021 publié au JOUE du 29 juillet 2021 et 2023/1315 du 23 juin 2023 publié au JOUE du 30 juin 2023 ;
- Tout autre régime réglementaire s'appliquant à l'activité développée.

► DISPOSITIONS GENERALES

- Il est rappelé que l'attribution d'une subvention ne saurait constituer un droit pour les personnes quand bien même elles rempliraient les conditions légales pour l'obtenir, le Conseil Régional conservant un pouvoir d'appréciation.
- L'aide régionale ne peut être considérée comme acquise qu'à compter de la notification au bénéficiaire de la décision d'attribution, sous réserve du respect par ce dernier des conditions mises à son octroi.

ANNEXE 1 :

Les cibles d'entreprises éligibles au chèque export :

Néo et primo-exportateur	Exportateur intermédiaire (par opportunité)
<ul style="list-style-type: none">• Néo-exportateur : aucun CA 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