



RÉGION PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Parcours Sud Export

Cadre général d'intervention

Politique Régionale
Développement Economique International
Appui à l'internationalisation des entreprises

Team France Export Sud

I. Contexte

L'international offre des opportunités de développement et de promotion particulièrement intéressantes aux entreprises (diversification des marchés, développement de l'activité, ...), ainsi qu'à la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur (retombées en termes économique et d'image).

En tant que cheffe de file du développement économique, notamment en matière d'aides aux entreprises, la Région a décidé de renforcer l'accompagnement des entreprises à l'export et de l'inscrire au sein des priorités du Schéma régional de développement économique d'innovation et d'internationalisation, adopté le 17 mars 2017.

La Région accompagne ainsi chaque année, depuis 2016, plusieurs centaines d'entreprises dans leur développement international pour leur permettre de conquérir durablement de nouveaux marchés par l'intermédiaire :

- de missions de diplomatie économique régionales structurées autour d'un volet institutionnel (coopération) et d'un volet développement économique (prospection B2B, attractivité-promotion) comportant des volets export et attractivité promotion;
- des salons sous bannière Région lors de grands événements internationaux ;
- d'un appui financier au recrutement de jeunes volontaires internationaux en entreprises (V.I.E.) à temps plein ou à temps partagé ;
- d'un soutien aux pôles de compétitivité et filières dans le développement de leurs réseaux et dans leurs actions collectives à l'international ;
- de la mobilisation des outils du Fonds d'investissement pour les entreprises régionales (F.I.E.R.) présentés sur le portail « entreprises » de la Région (<https://entreprises.maregionsud.fr>).

La politique volontariste de l'Etat pour dynamiser la performance de l'économie française à l'international l'a conduit à proposer notamment une transformation profonde du dispositif d'accompagnement des entreprises au travers d'une nouvelle gouvernance stratégique et opérationnelle portée par les principaux acteurs du domaine regroupés au sein de la « Team France Export ».

L'Etat a souhaité, à cet égard :

- s'appuyer sur les deux acteurs publics incontournables à l'international : les Chambres de commerce et d'industrie de région (au travers de leur service « CCI International ») et l'agence Business France ;
- instaurer une coopération étroite avec les Régions, cheffes de file du développement économique, pour renforcer l'efficacité des dispositifs publics d'accompagnement et assurer une bonne articulation entre la politique nationale et la politique régionale.

La Région Provence-Alpes-Côte d'Azur a ainsi été désignée dès le lancement de la réforme en février 2018 comme « région pilote », dans l'objectif de renforcer l'efficacité du dispositif régional export ;

- augmenter le nombre d'entreprises exportatrices, ainsi que leurs flux à l'exportation ;
- accompagner les plus volontaristes d'entre elles, dans le cadre d'un parcours sur mesure, plus structuré et inscrit dans la durée.

Pour cela, l'Etat, la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, Business France, la Chambre de commerce et d'industrie de région Provence-Alpes-Côte d'Azur, au travers de son service « CCI International Provence-Alpes-Côte d'Azur », Bpifrance ainsi que les Conseillers du Commerce Extérieur ont décidé d'unir leurs efforts et leurs moyens au sein d'une Team Sud Export, lancée le 18 juin 2018, désormais intitulée la Team France Export. Sud.

La Team France Export Sud constitue un outil puissant dont la mission est structurée autour des 4 axes clefs suivants :

- assurer, au sein du Comité régional Team France Export, l'animation de l'écosystème régional d'accompagnement des entreprises pour mieux coordonner les actions proposées par les opérateurs, à laquelle seront associées les 3 Métropoles et la Communauté d'agglomération du Grand Avignon ;
- proposer aux entreprises régionales à travers sa plateforme teamfrance-export.fr/sud une gamme de services publics d'accompagnement export structurée et unifiée, par la mise en commun, sous le pilotage de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur et de l'Etat, des expertises et ressources clefs de la Chambre de commerce et d'industrie de région Provence-Alpes-Côte d'Azur et de Business France ;
- mobiliser en parallèle une offre de services privés labellisés, complémentaires venant en subsidiarité à l'offre publique ;
- proposer aux entreprises régionales un parcours régional de l'export intitulé le Parcours Sud Export.

Le plan de reconquête économique approuvé par le Conseil régional, par délibération n°20-428 du 9 octobre 2020, a confirmé la place de l'attractivité du territoire régional et de l'internationalisation des entreprises au sein des cinq chantiers prioritaires à mettre en œuvre.

Dans cette dynamique, afin de soutenir un peu plus les entreprises participantes au programme d'accélération en période de crise sanitaire, le Conseil régional a approuvé par délibérations n° 20-271 du 17 décembre 2020 et n° 21-253 du 23 avril 2021 des mesures de soutien exceptionnel permettant aux entreprises bénéficiaires du programme d'accélération, d'optimiser le recours aux différents dispositifs de financement public, par une meilleure articulation entre l'aide prévue par le dispositif régional et celle prévue par l'Etat (Chèque relance export).

II. Le Parcours Sud Export

Présentation générale :

Le Parcours Sud Export s'inscrit dans le cadre de la convention cadre conclue entre la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, Business France et la Chambre de commerce et d'industrie de région Provence-Alpes-Côte d'Azur adoptée par délibération le 29 juin 2018.

Ce parcours propose aux entreprises :

- **un accompagnement** de type « coaching de proximité » ciblant annuellement plusieurs centaines d'entreprises issues d'un portefeuille d'environ 5 000 entreprises régionales provenant des filières stratégiques régionales. Ce dispositif déployé par une équipe constituée d'une quinzaine de conseillers internationaux

de la Team France Export Sud a pour objectif de mettre en œuvre des solutions sur mesure, individuelles ou collectives en réponse aux différents besoins ou objectifs identifiés (exemple : sélection d'un marché, développement commercial, formation, recours à un V.I.E, financement, sécurisation juridique, etc.) de l'entreprise coachée ;

- **un programme d'accélération** sur mesure, structuré et structurant, proposé aux entreprises coachées les plus volontaristes et porteuses d'un projet de développement international inscrit dans la durée. Ce programme fait l'objet d'un financement spécifique de la Région.

2.1. Le programme d'accélération du Parcours Sud Export (Accélérateur Sud Export)

2.1.1. Descriptif général :

Ce programme, commercialisé sous l'appellation « Accélérateur Sud Export », est proposé aux entreprises sélectionnées pour réaliser un parcours spécifique, en fonction de leur niveau de maturité export et des différents besoins identifiés :

- un **parcours « Primo exportateur »** pour permettre à l'entreprise de planifier sa démarche et se structurer ;
- un **parcours « Exportateur débutant »** pour permettre à l'entreprise de consolider sa démarche et diversifier les flux ;
- un **parcours « Exportateur Fort potentiel »** pour permettre à l'entreprise de manager son développement export en mode global ;
- un **parcours « Exportateur confirmé »** pour permettre à l'entreprise de s'immerger et s'implanter.

Ces parcours permettent aux entreprises bénéficiaires d'activer des solutions issues de l'offre Team France Export, constituée de prestations proposées par les opérateurs publics (CCI France – Business France) ou des opérateurs privés.

Dans le cas où l'offre Team France Export ne répondrait pas aux besoins de l'entreprise, le conseiller international identifie avec l'entreprise d'autres solutions en provenance du secteur privé.

Ce travail de fonds débouche sur l'élaboration d'un plan d'actions et de financement export.

En contrepartie de son engagement à inscrire son action à l'international dans un parcours sur mesure, structuré et structurant, déployé dans une logique d'investissement, l'entreprise sélectionnée dans l'Accélérateur Sud Export peut solliciter, après avis favorable d'un Comité technique de pré-sélection et de la Région, une aide directe individuelle auprès de la Région. Cette aide spécifique vient en complément aux solutions d'accompagnement et de financement déployées par la Région au sein du Fonds d'investissement pour les entreprises régionales - FIER (aides directes, garanties, prêts, co-investissement mob), par Bpifrance (assurance prospection, prêts, garanties.), en appui et complément aux leviers financiers proposés par les réseaux bancaires....

2.1.2. Critères d'éligibilité au programme d'accélération et à l'aide régionale

Les entreprises candidates devront répondre aux critères cumulatifs suivants :

- Être une PME française (effectif inférieur à 250 collaborateurs, chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ HT, total de bilan inférieur à 43 M€ HT) non détenue à plus de 25 % par une entreprise française ou étrangère ne répondant pas à ces critères) ;
- proposant, quel que soit le secteur d'activité concerné, une offre de biens ou de services déjà commercialisés justifiant a minima d'une part de 20 % de valeur ajoutée française ;
- disposant d'un siège social ou un établissement secondaire en Provence-Alpes-Côte d'Azur doté d'une activité avérée sur le territoire régional (présence de salariés) ;
- étant en mesure de produire au minimum un bilan fiscal (avec, en cas d'absence de bilan, la possibilité de présenter un business plan) ;
- à jour de ses cotisations fiscales et sociales ;
- n'étant pas une entreprise en difficulté au sens de la réglementation européenne UE 2014/C 249/01 du 31/07/2014 ;
- n'ayant pas perçu, au titre du régime d'aide communautaire « de minimis », plus de 200 000 € d'aide sur les 2 exercices fiscaux précédents et sur l'exercice en cours ;
- portant ou souhaitant porter un projet de développement international volontariste et proactif inscrit dans la durée ;
- ayant élaboré un plan d'actions et de financement export avec l'appui de la Team France Export Sud préalablement au dépôt de sa candidature et de sa demande d'aide régionale ;
- n'ayant pas été bénéficiaire une première fois du programme d'accélération du Parcours Sud Export.

2.1.3. Modalités de candidature au programme d'accélération du Parcours Sud Export et à l'aide régionale

L'entreprise peut pré-candidater :

- par le biais d'un appel à manifestation d'intérêt lancé par la Région pour le compte de la Team France Export Sud ;
- à la suite d'un contact avec l'un des Conseillers internationaux de la Team France Export Sud.

2.1.4. Modalités de sélection

Les entreprises ayant candidaté sur la base d'un dossier constitué avec l'aide d'un conseiller international de la Team France Export Sud font l'objet d'un examen par un Comité technique de pré-sélection constitué des structures fondatrices de la Team France Export Sud (Région, CCI de région, Business France, Bpifrance, Comité Provence-Alpes-Côte d'Azur des Conseillers du commerce extérieur).

A l'issue de cette analyse technique quantitative et qualitative de l'entreprise et de son projet de développement à l'international (profil, stratégie, structure financière, objectifs de développement à l'export, moyens humains et financiers mobilisés, plan d'actions et de financement export), le Comité technique de pré-sélection émet un avis technique qui, s'il est favorable, ouvre à l'entreprise candidate, la possibilité de solliciter l'aide régionale prévue dans ce cadre.

Les entreprises non retenues (avis technique réservé ou défavorable) peuvent, sous réserve qu'elles apportent des éléments complémentaires, et qu'elles fassent l'objet d'un avis technique favorable de leur Conseiller international Team France Export, présenter de nouveau leur candidature au Comité technique de pré-sélection du dispositif.

2.1.5. Aide régionale aux entreprises sélectionnées dans le programme d'accélération

Comme indiqué ci-avant, les entreprises ayant fait l'objet d'un avis favorable peuvent solliciter l'aide régionale pour financer les prestations qu'elles souhaitent réaliser dans le cadre du déploiement de leur plan d'actions d'une durée maximale de 30 mois, qu'elles auront préalablement élaboré avec leur conseiller international Team France Export.

▪ **Montant de l'aide régionale :**

Quelle que soit la maturité de son développement à l'export (primo-exportateur, fort potentiel, exportateur débutant ou confirmé) l'entreprise peut demander à la Région une aide directe :

- d'un montant maximum de 14 000 € pour un montant maximum de dépenses éligibles de 20 000 € HT (taux d'aide public de 70 %) ;
- d'un montant maximum de 20 000 € pour un montant maximum de dépenses éligibles de 40 000 € HT (taux d'aide public de 50 %).

L'aide régionale est proportionnelle au montant des dépenses effectivement engagées et payées (facturées acquittées) par l'entreprise bénéficiaire.

L'aide régionale est octroyée à l'entreprise bénéficiaire par délibération en Commission permanente du Conseil régional et payée par la Région.

En cas de cofinancement public, l'aide régionale ne peut, sauf dérogation, avoir pour conséquence de porter le taux d'aide public consolidé à plus de 80 %.

L'entreprise ne peut bénéficier qu'une seule fois de l'aide régionale prévue dans ce cadre.

En cas de sortie anticipée de l'entreprise du programme d'accélération, le montant de l'aide proportionnel aux dépenses éligibles et recevables, effectivement engagées et payées, reste acquis à l'entreprise bénéficiaire.

▪ **Dépenses éligibles :**

Sont éligibles à l'aide régionale les dépenses acquittées par l'entreprise bénéficiaire pour mettre en œuvre son plan d'actions (date de vote de l'aide + 24 mois). Ces dépenses devront avoir été payées après le vote de l'aide par la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Il s'agit notamment :

- des dépenses liées à la réalisation :
 - . de prestations de services publiques ou privées issues de l'offre Team France Export et de ses partenaires ;
 - . de prestations de services proposées par des opérateurs privés lorsque l'offre Team France Export ne répond pas aux besoins spécifiques de l'entreprise bénéficiaire ;
- des salaires brut chargés des personnels export (front ou backoffice), embauchés dans les 6 mois précédant la date de passage en Comité technique de sélection ;
- de la quote-part résiduelle des dépenses prises en garantie au titre des produits d'assurance prospection de Bpifrance, au-delà des plafonds prévus dans les contrats correspondants.

Sont exclues de l'assiette des dépenses éligibles :

- les dépenses acquittées antérieurement à la date du vote de l'aide par la Région et postérieurement à la date de fin du programme d'actions réalisé par l'entreprise bénéficiaire ;
- les dépenses ou la quote-part des dépenses ayant déjà fait ou devant faire l'objet d'une aide de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur dans le cadre d'un dispositif existant (aide directe, subvention, prêts, co-investissement,...),
- la quote-part des dépenses prises en charge par les produits d'assurance prospection de Bpifrance, dans la limite des plafonds prévus.

Les plans d'actions et les budgets prévisionnels présentés à l'aide régionale pourront évoluer au cours du programme d'accélération, en fonction des premiers résultats ou constats observés, dans la limite des plafonds de dépenses et d'aide définis dans le présent cadre d'intervention.

▪ **Articulation entre le Chèque relance export et l'aide régionale du Parcours Sud Export**

L'Etat a lancé dans le cadre du plan France Relance, le Chèque relance export. Ce dispositif, déployé par Business France sur la période du 1^{er} octobre 2020 au 31 décembre 2021, puis par prorogation du 1^{er} janvier au 31 octobre 2022, consiste à financer des prestations collectives ou individuelles d'accompagnement à l'export publiques ou privées, répondant à différents besoins : structuration stratégique, communication, développement commercial (salon, missions, ...).

Par la diminution des coûts supportés par les entreprises, en complément aux dispositifs de soutien notamment mis en œuvre par les Régions et Bpifrance, ce dispositif vise à encourager les entreprises proactives à l'international à maintenir ou

amplifier leurs efforts de développement ou de maintien de leur relation commerciale avec leurs prospects, clients ou partenaires à l'étranger et ce, à très court terme.

L'enjeu étant de maximiser les financements publics aux entreprises en raison de la situation exceptionnelle liée à la crise sanitaire mondiale par l'articulation du dispositif régional d'accélération du Parcours Sud Export avec le dispositif national :

- les dépenses éligibles aux deux dispositifs peuvent faire l'objet d'un cofinancement Etat - Région, le financement régional venant en complément du financement national ;
 - toutes les entreprises entrées dans le programme d'accélération du Parcours Sud Export et dont le plan d'actions n'est pas achevé au 31 octobre 2022 peuvent mobiliser, parallèlement au dispositif régional, le Chèque relance export ;
 - par dérogation aux articles 16-2 alinéa 5 et 19-2 du règlement financier du Conseil régional, les dépenses réalisées éligibles aux 2 dispositifs sur la période du 17 décembre 2020 au 31 octobre 2022, peuvent faire l'objet d'un soutien financier public consolidé (aide régionale + chèque relance export) dans la limite de 100 % des dépenses éligibles engagées par l'entreprise bénéficiaire ;
 - par dérogation au règlement financier de la Région, les entreprises dont les dépenses bénéficient d'une aide de 14 000 € (taux d'aide régional de 70 %) pourront, lors du calcul du montant final de l'aide, au vu des dépenses justifiées et réalisées, bénéficier d'une augmentation du montant maximum des dépenses éligibles prévu à l'article 2.2.5 du présent cadre d'intervention, afin de leur permettre de bénéficier de l'intégralité de l'aide régionale finale à leur verser (jusqu'à 14 000 €), dans la limite du taux d'aide publique consolidé de 100 %.
- **Encadrement communautaire applicable à l'aide régionale :**

L'intervention au titre du dispositif se fait dans le cadre du règlement (UE) 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, publié au JOUE L352 du 24 décembre 2013 tel que modifié par le règlement 2020/972 du juillet 2020 publié au JOUE du 7 juillet 2020.

- **Dépôt de la demande d'aide régionale à la Région :**

Le dossier de demande d'aide régionale doit être déposé auprès de la :

Chambre de commerce et d'industrie de région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Service CCI International Paca
8, rue Neuve Saint Martin
CS 81880
13221 Marseille Cedex 01

qui en assure la complétude et la pré-instruction pour le compte de la Région.

Tout dossier de demande d'aide incomplet ne permettra pas la présentation de la candidature de l'entreprise en Comité technique de sélection du dispositif.

▪ **Traitement des données à caractère personnel :**

Dans le cadre du présent dispositif, la Région et les partenaires impliqués dans le présent dispositif s'engagent à respecter la réglementation en vigueur applicable au traitement de données à caractère personnel et, en particulier, le règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 applicable à compter du 25 mai 2018 (ci-après, « le règlement européen sur la protection des données »), la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés et le décret n° 2019-536 du 29 mai 2019 pris pour l'application de loi n° 78-17 précitée.

2.1.6. Sortie anticipée de l'entreprise du programme d'accélération du Parcours Sud Export

Le programme d'accélération peut être interrompu avant la fin du programme, d'une durée maximale de 30 mois :

- **à la demande du chef d'entreprise**, en cas de difficultés financières, de mise en redressement ou liquidation judiciaire ou de changement de stratégie ;
- **le programme d'accélération étant achevé**, l'enveloppe budgétaire ayant été consommée en totalité.

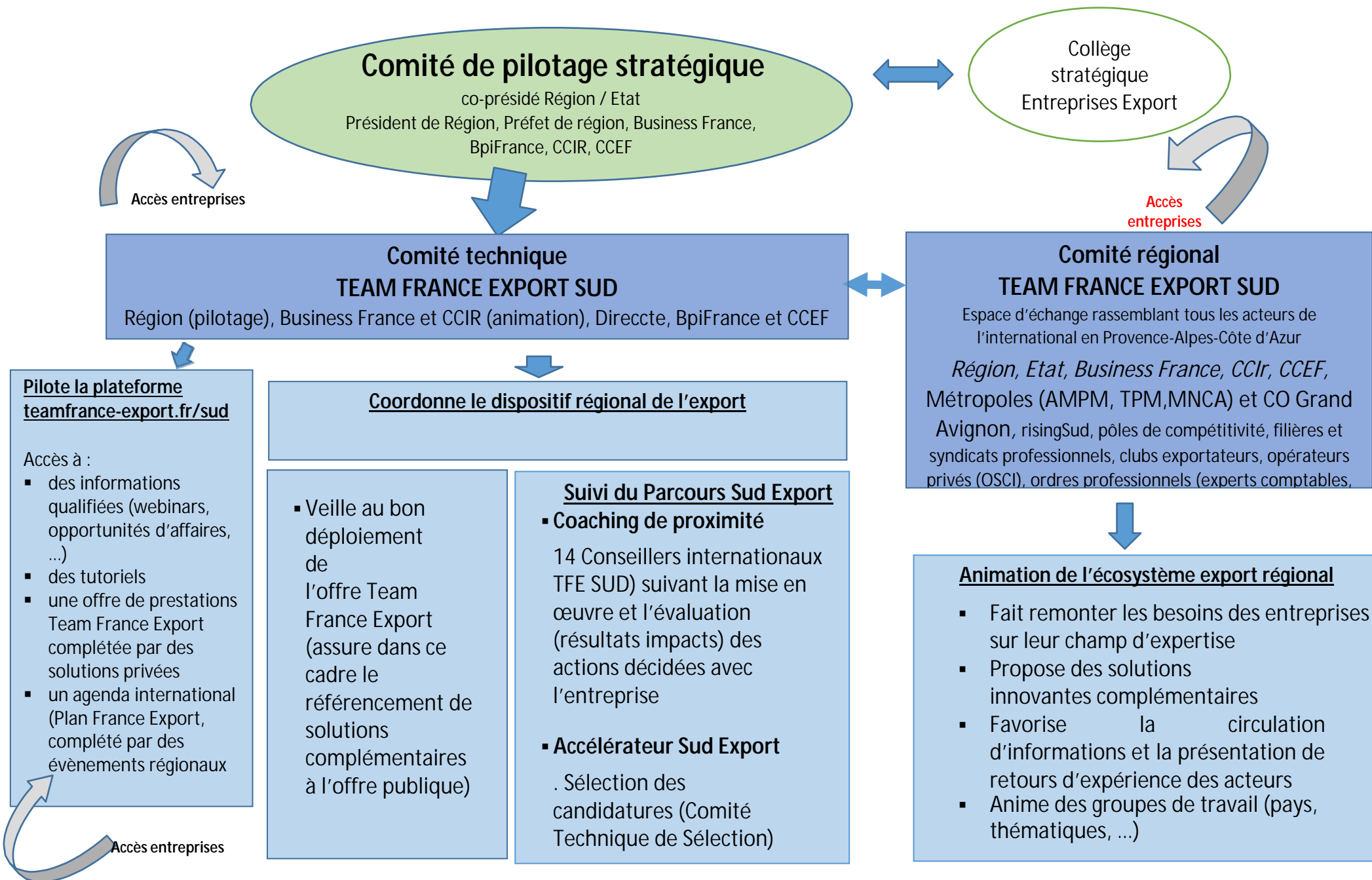
Les modalités de calcul et de paiement de l'aide restent inchangées.

2.2. Pilotage, suivi, évaluation du Parcours Sud Export

Le pilotage, le suivi, l'évaluation du Parcours Sud Export sont assurés conjointement par la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la Chambre de Commerce et d'industrie de région Provence-Alpes-Côte d'Azur, en lien avec Bpifrance et les Conseillers du commerce extérieur.

III. Annexes Team Sud Export et Parcours Sud Export

ANNEXE 1 – GOUVERNANCE DU DISPOSITIF TEAM FRANCE EXPORT SUD



ANNEXE 2: LES ENTREPRISES BENEFICIAIRES DU PARCOURS SUD EXPORT

Une des 4 catégories d'entrepreneurs suivantes, souhaitant se développer à l'international de manière structurée et volontariste :

primo-exportateur

- expérience à l'export < 2 ans
- CA export < 10 % du CA général
- pas de stratégie export
- pas de structure export

à fort potentiel

- ≤ 3 ans d'existence
- caractère innovant apprécié en fonction du niveau de dépenses en R&D, du statut JEI, ou entreprise ayant bénéficié d'une levée de fonds
- à fort potentiel de croissance

exportateur débutant

- expérience à l'export > 2 ans
- CA export ≥ 10 % du CA général
- pas de stratégie export structurée
- le plus souvent souhaitant ouvrir un nouveau marché ou lancer un nouveau produit

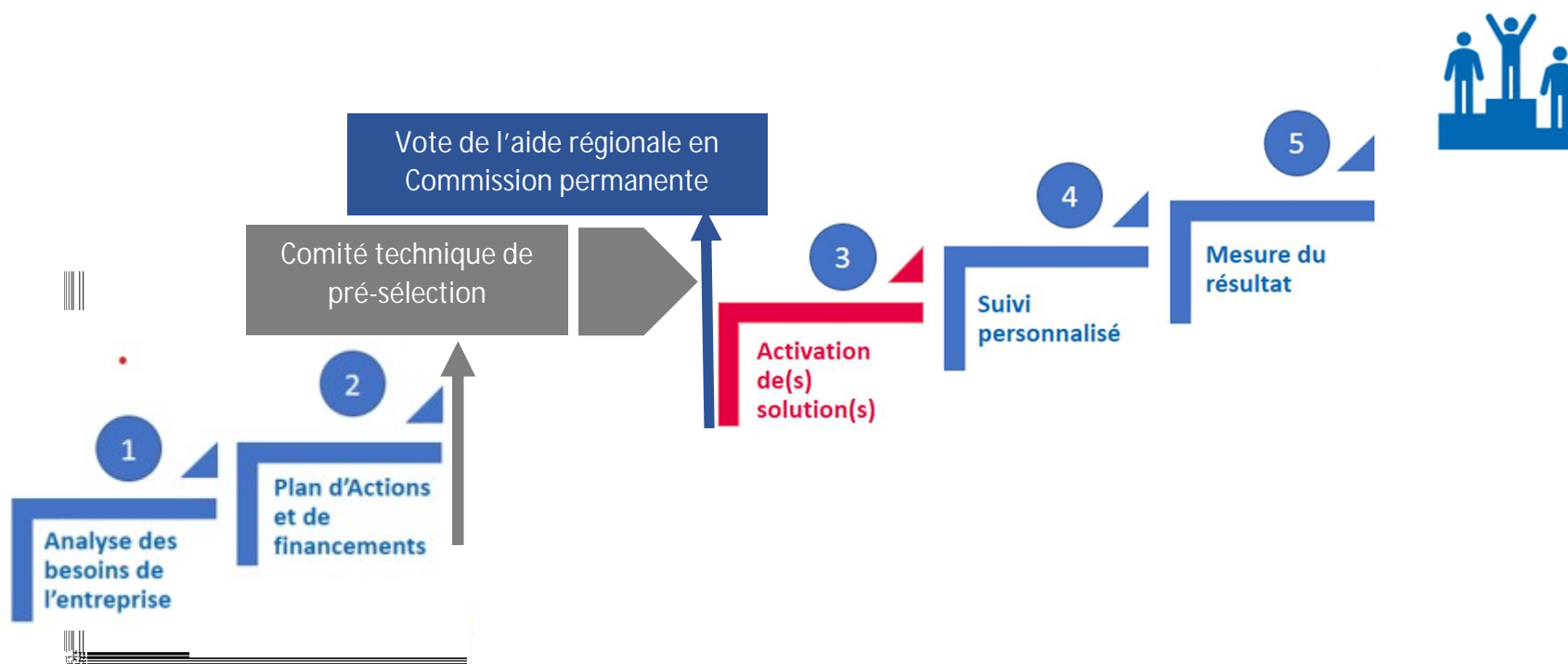
confirmé

- expérience export ≥ 2 ans
- stratégie export structurée
- le plus souvent en phase d'implantation

ANNEXE 3 – PRESENTATION PROGRAMME ACCELERATION SUD EXPORT

Accélérateur Sud Export

Un accompagnement sur mesure
Le financement de solutions modulables de votre plan d'actions export



ANNEXE 4: EXEMPLES DE PARCOURS

primo-exportateur

- . Kit de présentation export
- . Pitch elevator
- . Diagnostic risques/contraintes
- . Informations marchés
- . Test sur l'offre et mission de prospection
- . Pass exploration (visite de salon)
- . Pass exposition (stand salon)
- . Suivi de contacts

à fort potentiel

- . Pitch elevator
- . Diag risques et contraintes
- . Sécurisation du projet
- . Site internet
- . Propriété intellectuelle
- . Test sur offre et mission de prospection
- . Pass exploration (visite d'un salon)
- . Gestion RH déléguée

exportateur débutant

- . Kit de présentation export
- . Diagnostic risques/contraintes
- . Informations marchés
- . Sécurisation du projet
- . Test sur l'offre et mission de prospection
- . Pass exposition (stand salon)
- . Gestion RH déléguée

confirmés

- . Relations presse / publique
- . Diagnostic risques et contraintes
- . Hotline réglementaire
- . Sécurisation projet
- . Test sur offre et mission de prospection
- . Pass exposition (stand salon)
- . Animation réseau commercial
- . Création d'une succursale

ANNEXE 5 : EXEMPLES DE SERVICES / DEPENSES ELIGIBLES A L'ACCELERATEUR SUD EXPORT [liste non exhaustive et susceptible d'évoluer]

Gamme Prévention	
ITEM	Exemples de dépenses
DIAG'EXPORT	Dresser un état des lieux de la capacité à exporter de l'entreprise. Identifier les points forts et les axes d'amélioration. Fournir des outils opérationnels d'aide à la décision
ETUDE DE MARCHÉ PERSONNALISEE (1 pays) ETUDE DE MARCHÉ PERSONNALISEE (multi pays)	Analyse mono ou multi pays (relevés de prix, enquêtes consommateurs, concurrence, distribution, opportunités, menaces, etc.)
PRIORISATION MARCHÉ	Pré-valider un potentiel marché. Identifier de nouveaux pays ciblés. Hiérarchiser les marchés à prospecter à CT, MT et optimiser l'investissement international de l'entreprise
CONSEIL REGLEMENTAIRE ET JURIDIQUE	Analyse du projet international sur les aspects économiques, juridiques, règlementaires, fiscaux et sociaux - Couplage marché/produit
ADAPTATION REGLEMENTAIRE	Mises aux normes locales des produits / homologation et certification
SECURISER SON PROJET	Contrats, Conditions Générales de Vente, solutions fiscales
PROPRIETE INTELLECTUELLE	Diagnostic, stratégie et protection - Frais de dépôt ou d'extension de marques, modèles ou brevet
Gamme Communication	
ITEM	Exemples de dépenses
KIT DE PRESENTATION	Support opérationnel présentant l'offre de l'entreprise, adapté au marché (langue, format, style)
COMMUNIQUE DE PRESSE	Message court diffusé dans la presse professionnelle et magazines spécialisés
DOSSIER DE PRESSE SUR MESURE	Ensemble de documents destinés aux journalistes, les incitant à diffuser des articles dans les revues phares du secteur
OPERATION NETWORKING/COCKTAIL	Organisation d'un événement destiné à mettre en avant une sté devant le réseau d'affaires local
CONFERENCE DE PRESSE	Rencontre formelle avec des journalistes
CONSEIL MEDIA ET PLAN DE COMMUNICATION SUR MESURE	Diagnostic et préconisations sur les outils de com' suivi d'un plan d'actions sur mesure
ADAPTATION DES SUPPORTS TECH	Traduction de la documentation dans la langue du/des pays ciblé(s)
SITE INTERNET	Développement ou adaptation du site dans la langue du/des pays ciblé(s)
PITCH ELEVATOR EN ANGLAIS	Techniques de présentation orale
INTERPRETARIAT	Recours à l'interprétariat à l'occasion du déplacement dans le/les pays ciblé(s)
MARKETING INTERNATIONAL	Mise en œuvre d'une stratégie et d'un plan marketing afin d'augmenter la visibilité de l'entreprise sur le marché export

Gamme Prospection	
ITEM	Exemples de dépenses
SEQUENCE DE PROSPECTION SUR MESURE	Sélection d'une liste de prospects / Validation / Evaluation de l'intérêt de l'offre auprès des prospects / Approche et présentation de l'offre commerciale / Organisation d'un programme de RDV - Suivi de contacts pour entretenir un courant d'affaires initié après un salon ou un TSO/MP (relances et confirmation d'intérêt)
RENCONTRES BTOB OU ACHETEURS (LISTE PROGRAMME France EXPORT)	Etablir des relations professionnelles directes entre participants fr. et resp. étrangers. Dans ce cadre, les entreprises d'un même secteur bénéficient d'entretiens individuels avec des décideurs étrangers sélectionnés par le correspondant Team France Export à l'étranger en fonction de leurs objectifs et projet export.
VENDRE A UN GRAND COMPTE (LISTE PROGRAMME France EXPORT)	Séminaire d'accueil et présentation des procédures d'achats du Grand Compte, Visite de Site, RDV Individuels avec les responsables du Grand Compte
PASS EXPOSITION (LISTE PROGRAMME France EXPORT + LISTE AGREEE Bpifrance)	Participation à des salons (frais d'inscription stand exposant) Opération du Programme France Export (hors opérations déjà financées et hors frais de déplacement), d'un salon appartenant à la liste agréée par BPI France, et autres salons (sous réserve de validation par la Team Sud Export). Les salons "grands publics" ne sont pas acceptés
PASS EXPLORATION (primo et fort potentiel)	Visite d'un salon international à l'étranger (billet d'avion tarif eco + entrée au salon). Les salons "grands publics" ne sont pas acceptés
PROGRAMME D'ACCELERATION ET/OU D'IMMERSION	Immersion (French tech tours) d'une semaine par ex ou implantation (1 à 3 mois)
BASE DE DONNEES PROAO	Sourcing Appels d'Offres émis sur les marchés publics sous forme d'abonnement
MISSION DE PROSPECTION	Sélection d'une liste de prospects / Validation / Evaluation de l'intérêt de l'offre auprès des prospects / Approche et présentation de l'offre commerciale / Organisation d'un programme de RDV

Gamme Ressources Humaines	
ITEM	Exemples de dépenses
APPUI AU RECRUTEMENT VIE	Présélection et préqualification de CV
HEBERGEMENT ET COACHING VIE	Partie Hébergement : Espace personnel/bureau personnel, accès informatique, accès aux salles de réunions et parties communes...Partie coaching : accompagnement professionnel méthodologique assuré par un expert du bureau Business France, dit "coach", réunion d'accueil du VIE, conseils sur les bonnes pratiques locales...
RECRUTEMENT D'UN COLLABORATEUR EXPORT	Les salaires bruts chargés (hors partie variable) du personnel export (CDI, CDD d'au moins 6 mois, contrat en alternance, stagiaire de formation internationale) embauché par l'entreprise dans le cadre de son développement à l'international - <i>Conjoints de dirigeants exclus de l'aide régionale</i> Frais de recrutement d'une expertise locale par un prestataire externe, basé à l'étranger : définition de poste et de profil, rédaction et mise en ligne, recherche et sélection des candidatures, organisation des entretiens de sélection, présentation d'un pool de candidats potentiels
ANIMATION RESEAU COMMERCIAL TERRAIN	Externalisation du service commercial, suivi et animation réseau existant ou en cours de création

Gamme Expansion	
ITEM	Exemples de dépenses
DOMICILIATION LEGERE	La gestion des formalités administratives et juridiques par un prestataire externe basé à l'étranger - Création d'une adresse physique, externalisation de la gestion de courrier
CREATION STRUCTURE A L'ETRANGER	Frais de conseils par un prestataire externe basé à l'étranger : gestion des formalités administratives, juridiques et fiscales