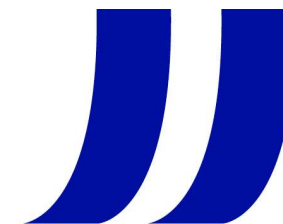


STRUCTURER, PROJETER ET ACCÉLÉRER A L'INTERNATIONAL

PERFORMANCE EXPORT

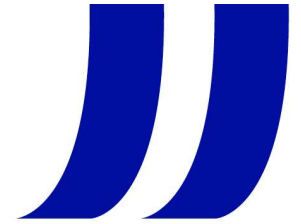
En un clin d'œil

Performance Export en un clin d'œil



PERFORMANCE EXPORT PAYS DE LA LOIRE			POUR QUI ?		
UN DISPOSITIF UNIQUE Déclenchable une seule fois dans la vie de l'entreprise	Valable 24 MOIS À partir de la première demande	40% des dépenses éligibles	ENTREPRISE BASÉE EN PAYS DE LA LOIRE Constituée sous forme sociétaire ou d'EIRL		
ACTIONS ELIGIBLES Conseils en stratégie export, marketing ou communication internationale Réalisation d'études et prestations de conseils spécialisées Prospections à l'international (missions, salons), hors opération déjà subventionné par la Région Traduction et interprétariat Campagne de communication média dédiée à l'international			7 000 € Montant maximum d'aide régionale par période de 12 mois	5 PERSONNES minimum	3 ANS D'EXISTENCE minimum
PLANCHER 3 750 € de dépenses éligibles par demande			LIMITÉ À 3 DEMANDES Par période de 12 mois	Justifier de moyens BUDGÉTAIRES ET STRUCTURELS	
17 500 € de dépenses éligibles par période de 12 mois			Pour un même salon ou une mission de prospection sur une même zone 3 AIDES MAX Sont prises en compte les aides régionales attribuées depuis 2016	TPE PME	
			ACTIVITÉ Production agricole et industrielle Services à la production		
			Cas dérogatoires Viticulteurs, artisans et jeunes pousses		

Performance Export, quelques cas pratiques



SE STRUCTURER A L'INTERNATIONAL - exemple éligible

Je suis une TPE ligérienne de jouets pour enfants.
Je souhaite développer mon activité à l'international.

Après avoir identifié un marché, j'ai besoin d'un appui pour construire ma stratégie export, traduire mon site internet et participer à un 1er salon à l'étranger.

Je peux solliciter Performance Export Pays de la Loire pour bénéficier d'un soutien à la mise en œuvre de ces premières actions.

PARTICIPER A UNE MISSION EXPLORATOIRE SUR UNE ZONE – exemple non éligible

Je suis une entreprise ligérienne de 15 salariés dans le secteur de la mobilité.

Je souhaite développer mon marché aux Etats-Unis et pour cela, je vais participer à la mission exploratoire proposée par mon cluster de référence. La mission a pour objectif la découverte du marché et de l'écosystème local, aucun RDV de prospection commerciale n'est prévu.

Je ne peux pas solliciter Performance Export Pays de la Loire pour financer les coûts de participation à cette mission exploratoire car celle-ci ne comporte aucune action de prospection commerciale.

CONQUERIR UN NOUVEAU MARCHÉ - exemple éligible

Je suis une PME ligérienne de l'électronique, j'exporte déjà en Europe.
Je souhaite me lancer sur le marché américain, dans le cadre de la stratégie de mon entreprise à moyen terme.

J'ai besoin d'expertise pour travailler mon positionnement sur ce nouveau marché.

Je sollicite Performance Export Pays de la Loire pour bénéficier d'un soutien et me préparer à sa conquête via des prestations de conseil (études juridiques et fiscales et informations marchés ...) et identifier de nouveaux clients grâce à une mission de prospection organisée par Business France.

LANCER UNE NOUVELLE GAMME DE PRODUITS A L'EXPORT - exemple éligible

Je suis une PME de 50 salariés de l'agro-alimentaire.

J'ai développé une nouvelle gamme de produits que je souhaite exporter en Scandinavie.

Je souhaite participer à un salon en Finlande et travailler ma stratégie de communication. J'ai besoin de traduire mes supports de communication en anglais et en finnois, de définir une stratégie digitale pertinente et d'accroître ma visibilité sur les e-vitrines.