|  |
| --- |
| **MISSION REGIONALE AU CANADA**  **du 4 au 8 juillet 2022** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Je, soussigné(e) (nom, prénom) :** | | | |
| **Fonction :** | | | |
| **Email (contact dossier) :** | | | |
| **Nom de l’entreprise :** | | | |
| **SIRET :** | | | |
| **Activité :** | | | |
| **Effectifs :** | | **CA Global :** | **CA Export :** |
| **Adresse :** | | | |
| **CP :** | **Ville :** | | |
| **Participant (s) :** | | | |
| **Fonction (s) :** | | | |
| **Téléphone :** | **Portable :** | | |
| **Email :** | | | |
| **Conseiller Team France Export :** | | | |



**Retournez ce bon de participation à Julie DEBITON par mail :** [**jdebiton@arae.fr**](mailto:jdebiton@arae.fr) **avant le 31 mai 2022 avec :**

* **RIB de la société**
* **Extrait Kbis**
* **le Cahier des charges complété (annexe 1)**

**L’inscription à cette mission sera confirmée lors de la réception du dossier complet !**

**Valable uniquement pour 1 personne par entreprise**

La Région Auvergne-Rhône-Alpes met en place un **ticket modérateur** d’un montant maximal entre 1 000 € et 1 200 €\*. Un supplément de 100 € sera accordé aux entreprises ayant signé une convention avec l’agence et la Région. Ce ticket modérateur sera versé 2 mois après la mission sur présentation des factures acquittées par l’entreprise.

Modalités pratiques : les entreprises devront avancer les frais et conserver précieusement tous leurs justificatifs de dépenses. Une fois la mission terminée, les entreprises devront présenter un état de dépenses à Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises pour être remboursées.

Entreprises éligibles :  *Seules les TPE/PME au sens communautaire sont éligibles au Ticket modérateur de l’agence*

***\*Le financement intervient uniquement sur les frais de transport, d’hébergement et de restauration facturés nominativement pour la personne participant à la mission, sur facture acquittée.***

Régime de minimis :

*« Cette aide représente une subvention du montant du ticket modérateur, et est adossée au règlement relatif aux aides de minimis. Ce règlement prévoit notamment que le montant total des aides octroyées à une même entreprise et ses entreprises liées ne doit pas excéder 200 000 € sur une période de 3 exercices fiscaux. »*

Assurance prospection BPIFRANCE*:*

*Les dépenses liées à la mission concernée peuvent faire partie d’un dossier d’assurance prospection de BPIFRANCE. Merci de vous rapprocher de votre conseiller international TFE afin de vérifier l’éligibilité de votre entreprise à ce dispositif.*

****

MISSION REGIONALE AU CANADA

**Merci de retourner ce bon de commande signé à**[**jdebiton@arae.fr**](mailto:jdebiton@arae.fr)

**Je, soussigné(e) ………………………………………………………… m’inscris à :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Package 3 du lundi 4 au vendredi 8 juillet : Mission de prospection individuelle 1 ou 2 villes :**   * **Cadrage de la démarche :** * *Entretien préliminaire & point conseil individuel* * **Série de masters class en collectif :** * *Les does & dont’s de la culture d’affaires Nord-Américaine* * *Pitch : Comment tenir un rdv d’affaire structuré* * *Support visuel : bonnes pratiques du one-pager, du deck commercial et du site internet* * **Visibilité et l’affichage :** * *Communication à travers un site vitrine mettant en avant la délégation française, campagne de communication + communique de presse* * **Participation au rendez-vous d’affaires de la francophonie le lundi 4 juillet uniquement** * *(Ateliers, conférences, soirée networking & rdv BtoB)* * **Mission de prospection 1 ou 2 villes :** * *Programme de rdv BtoB 1 ou 2 villes selon le cahier des charges*   **Après la mission**   * **Suivi des contacts**   *Transmission du rapport détaillé : bilan & conseils* | **6 825,00 € H.T**  **Coût\* éligible aux chèques relance national & régional**  *(\*Sous réserve de l’éligibilité de l’entreprise)*  *Chèque relance régional = 1 000 € pour les TPE de moins de 50 salariés* |

**Bon pour engagement**

Date, cachet et signature :

MISSION REGIONALE AU CANADA

ANNEXE 1 \_ CAHIER DES CHARGES

**Préambule :** Ce document confidentiel constitue un dossier de base dont l'objectif est de mieux connaître votre entreprise et vos besoins à l’international

**SOCIETE**

Nom de la société :

Adresse :

Activité principale produits / services :

Vous êtes fabricant  Prestataire de service  Autre 

**EXPORT**

Votre entreprise a-t-elle déjà eu une expérience de vente de marchandises / services à l’étranger ?

 oui  non

Si oui, sur quels marchés ou zones géographiques :

Mode de commercialisation / circuits de distribution utilisés à l’étranger :

Principaux freins rencontrés à l'export :

Participation à des salons en France ou à l’Etranger (lesquels) :

**Canada :**

Avez-vous déjà participé à une mission de prospection au Canada :  oui  non

Quels sont vos besoins actuels sur ce marché ?

 Mieux cerner votre marché

 Mieux cerner le marché canadien

 Valider et comprendre le besoin de vos clients

 Rechercher des partenaires

 Prospecter de nouveaux clients

 Implanter une filiale ou un bureau

 Autres :

Disposez-vous de fiches techniques sur vos produits/services dans la langue du pays :  oui  non

Si non, en quelle(s) langue(s) ?

***A RETOURNER PAR MAIL*** à Julie DEBITON : [jdebiton@arae.fr](mailto:jdebiton@arae.fr)