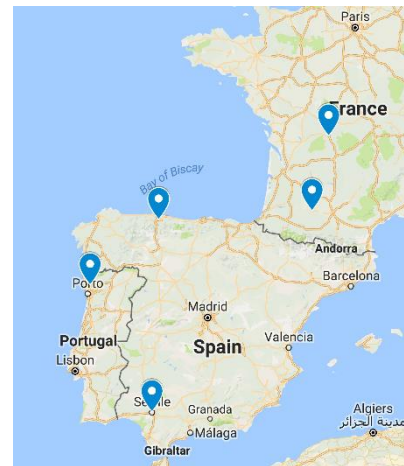


Appel à candidatures pour la sélection d'entreprises participant au projet « Export Food Sudoe »

Règlement

Introduction

Le projet Export Food Sudoe vise à améliorer la compétitivité et promouvoir l'internationalisation des PME du secteur agroalimentaire de l'Espace SUDOE par le développement d'actions de coopération entre entreprises, principalement par le biais de la création de consortiums d'exportation. Le projet est cofinancé par le programme opérationnel de coopération territoriale européenne dans le sud-ouest de l'Europe. Les partenaires du projet sont des chambres de commerce de Séville (ES), Gers (FR) et Limoges (FR), le Centre Technologique de l'Association des Industries de la Viande de la Principauté des Asturies (ES) et l'Association pour le Développement Régional du Vale do Ave (PT)



Les partenaires souhaitent impliquer au moins 100 entreprises qui participeront aux activités d'information, de formation et d'accompagnement afin d'améliorer leur positionnement à l'international. Des diagnostics et business plan export seront élaborés à cet effet. Par la suite, les entreprises sélectionnées pourront participer à des rencontres entrepreneuriales pour connaître d'autres marchés et pour identifier des partenaires commerciaux et industriels éventuels. Les entreprises qui le souhaitent pourront bénéficier d'un appui et accompagnement supplémentaire pour faire avancer les processus de coopération des entreprises, et notamment la création de consortiums d'exportation. Les entreprises qui arrivent à des accords de coopération bénéficieront également d'un appui supplémentaire pour participer à des foires agroalimentaires internationales et à des missions de prospection afin d'accéder à de nouveaux marchés tiers.

La durée du projet est de 2 ans (juillet 2016 – juin 2018).

Export Food Sudoe concerne les entreprises de production agroalimentaire situées en Espagne, au Portugal et au Sud de la France (anciennes Régions Aquitaine, Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, Auvergne, Limousin, Poitou-Charentes). Le projet s'adresse principalement à des PME et TPE avec ou sans expérience à l'international (primo-exportateurs, exportateurs confirmés), désireuses à initier ou à développer une activité d'export.

Une phase de prospection et recrutement des entreprises est prévue au début du projet. Les partenaires feront la sélection finale des entreprises sur la base de critères pertinents et transparents. Il est attendu que la CCI du Gers sélectionne une vingtaine d'entreprises, auprès desquelles elle réalisera des diagnostics export ou des business plans export. Grâce aux résultats obtenus, la CCI du Gers sera en mesure de retenir une quinzaine d'entreprises qui participeront aux autres actions du

projet (ateliers, accompagnements, rencontres entrepreneuriales, participation à des salons et missions de prospection...).

Objet de l'appel

L'objet de cet appel est la sélection des entreprises qui participeront aux activités du projet. L'objectif des partenaires est d'identifier environ 100 entreprises (pour l'ensemble des territoires) dans un premier temps, parmi lesquelles au moins 80 passeront aux phases ultérieures du projet.

Comme le prévoit le programme INTERREG SUDOE qui finance le projet, l'appel est ouvert à de petites et moyennes entreprises agroalimentaires de la zone de coopération Sud-Ouest Européen, prioritairement appartenant aux territoires des partenaires du projet. L'appel précise les critères pour la sélection des entreprises, le contenu des services et d'aides offertes aux entreprises par les organismes partenaires du projet, et les obligations qui incombent aux entreprises acceptant à participer au projet.

Contenu du projet : Activités, services et aides aux entreprises participantes

Le projet se décline en diverses actions favorisant le contact direct entre entreprises, afin de susciter le développement de courants d'affaires entre les partenaires et la mise en œuvre de synergies commerciales pour prospecter en commun des marchés tiers. En particulier, les actions à mettre en œuvre dans le cadre du projet sont :

- Réalisation de **diagnostics** et **business plans export** afin de recenser les besoins et attentes des entreprises, et d'apprécier la maturité de leur projet d'export.
- Organisation d'**ateliers** et de **formations** sur des thématiques spécifiques, animés par des consultants spécialisés.
- **Accompagnements individualisés** par des experts suivant les besoins spécifiques des entreprises
- Organisation de plusieurs **rencontres entre les entreprises françaises, espagnoles et portugaises**. Il est prévu d'organiser 3 à 5 rencontres entrepreneuriales pendant la durée du projet. Ces rencontres auront lieu dans les régions des partenaires du projet : Lisbonne (Portugal), Séville (Espagne), Gers (France), Haute Vienne (France), Asturies (Espagne). L'objectif principal de ces rencontres est que les différentes entreprises se rencontrent afin qu'elles bâtissent ensemble leur stratégie à l'international. Aussi, ces rencontres seront l'occasion pour visiter des entreprises exemplaires, organiser une foire locale avec les produits des entreprises participantes, organiser des rencontres avec des acheteurs et distributeurs locaux... Le projet prend en charge les dépenses de logistique (envoi d'échantillons, organisation des évènements...), ainsi que les frais d'hébergement et de repas des participants. En revanche, les frais de déplacement seront pris en charge par les entreprises participantes.

- **Appui personnalisé et accompagnements** pour l'établissement des **accords de collaboration** entre entreprises en matière de:
 - Structuration technique des partenariats d'entreprises
 - Mise en œuvre juridique des accords de coopération
 - Structuration économique et financière des partenariats
 - Stratégie commerciale et positionnement marketing
 - Etc.
- Participation à des **salons internationaux** et à des **missions de prospection**. Les partenariats d'entreprises pourront participer à des salons agroalimentaires d'envergure internationale ainsi qu'à des missions de prospection, en accord avec leurs besoins et attentes. Le projet pourra prendre en charge une partie des coûts de participation aux foires internationales et missions de prospection en fonction des frais de participation, du nombre des entreprises participantes, etc. Les partenaires estiment financer 50% des coûts totaux des frais de participation plafonné par consortium d'entreprise (le plafond reste à être déterminé en fonction du nombre d'entreprises et des destinations)

Engagement des entreprises

Les entreprises bénéficiaires du projet s'engagent à coopérer de manière active à l'exécution de toutes les activités du projet, en fournissant les informations requises par les organismes partenaires, tout en respectant le secret commercial et les intérêts légitimes des entreprises. En particulier, elles s'engagent à collaborer avec des organismes partenaires et les experts dans :

- L'élaboration des diagnostics et business plans export
- L'élaboration des fiches descriptives qui seront utilisées durant les rencontres entrepreneuriales
- Participer au moins à 2 rencontres entrepreneuriales.

En outre, les entreprises s'engagent à étudier de bonne foi les possibilités de collaboration avec d'autres entreprises participantes, et à répondre de façon rapide et constructive aux demandes de renseignements ou des propositions de collaboration effectuées par d'autres entreprises participantes.

Modalités de participation

- 1- Pour confirmer leur souhait de participer à ce projet, les entreprises doivent renseigner le **formulaire de manifestation d'intérêt**, en cliquant sur le lien « Je souhaite participer au projet » sur le site internet de la CCI du Gers (<http://www.gers.cci.fr/exporter.html>).
- 2- La CCI du Gers prendra ensuite contact avec les entreprises :
 - pour recueillir des informations sur leur activité à l'export et leur motivation à participer à ce projet
 - pour établir un diagnostic export/business plan export.

Critères d'évaluation

Les institutions partenaires du projet peuvent refuser les demandes de participation dans les cas suivants :

- Les informations fournies par les entreprises sont manifestement fausses et/ ou incomplètes
- La motivation de participation n'est pas cohérente avec les objectifs du projet

Dans le cas où le nombre de demandes de participation au projet dépasserait le maximum prévu dans le projet, les partenaires peuvent établir une liste d'attente. Ces entreprises seront acceptées au projet en cas de désistements d'autres entreprises initialement admises.