|  |
| --- |
| **PROSPECTEZ ET CONSOLIDEZ VOTRE MARCHÉ**  **MISSION REGIONALE VISITEURS FAKUMA les 15, 16 et 17 octobre 2024** |

****

|  |  |
| --- | --- |
| **Je, soussigné(e) (nom, prénom) :** | |
| **Fonction :** | |
| **Email (contact dossier) :** | |
| **Nom de l’entreprise :** | |
| **SIRET :** | |
| **Adresse :** | |
| **CP :** | **Ville :** |
| **Participant (s) :** | |
| **Fonction (s) :** | |
| **Portable :** | **Mail :** |

**Veuillez retourner ce bon de participation à Thomas Colombari par mail :** [**tcolombari@arae.fr**](mailto:tcolombari@arae.fr) **avant le 27 septembre accompagné de :**

* **RIB de la société de moins de trois mois**
* **Extrait Kbis de moins de 3 mois**
* **le Cahier des charges complété (annexe 1)**

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

**ATTENTION : le nombre d’inscription pour la mission Visiteur est limitée aux 30 premiers participants**

La Région Auvergne-Rhône-Alpes met en place un **ticket modérateur** d’un montant maximal de 250 € TTC\* sur une visite lors du salon Fakuma 2024. Un supplément de 100 € sera accordé aux entreprises PERL ayant signé une convention avec l’agence et la Région. Le Ticket Modérateur ne peut pas être cumulé avec l’aide accordée par les pôles/clusters dans le cadre de leur PDI.

Modalités pratiques : les entreprises devront avancer les frais et conserver précieusement leurs justificatifs de dépenses jusqu’à hauteur du ticket modérateur. Une fois la mission terminée, les entreprises devront présenter un les justificatifs en question 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*

**C**ette aide est réservée aux entreprises ayant un établissement en Auvergne-Rhône-Alpes et employant moins de 250 salariés, réalisant soit un chiffre d’affaires annuel inférieur à 50 millions d’euros, soit un total de bilan inférieur à 43 millions d’euros. Si l’entreprise fait partie d’un groupe les chiffres consolidés seront pris en compte.

Les dépenses éligibles sont :

* Les billets d’avion ou de train exclusivement
* Les frais d’hébergement
* Les frais de restauration

A cet effet, une fois la mission réalisée, vous devrez remplir dans le tableau récapitulatif transmis, ainsi que les dépenses couvertes par le ticket modérateur (pas tous vos justificatifs). Les montants doivent être indiqués en euros. Le tableau acquitté et certifié par le dirigeant devra nous parvenir au plus tard 3 semaines après la fin de la mission.

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

**

MISSION VISITEUR FAKUMA 2024

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

**Programme prévisionnel\*** **\_ Mission Visiteur Fakuma :**

*\* Sous réserve de modification en cas d’aléas et d’adaptations par l’organisateur et des règles sanitaires en vigueur*

* *Accueil café sur stand Polymeris / Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises*
* *Cocktail Networking international*
* *Soirée France*
* *Visibilité régionale*
* *Accompagnement personnalisé par le référent d’Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises.*

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Mission Visiteurs Fakuma 2024, où je serai présent :**  **Mardi 15 octobre**  **Mercredi 16 octobre**  **Jeudi 17 octobre** | **Ticket modérateur\* maximal Région**  **250 € TTC** |

*\*Le financement intervient uniquement sur les frais de transport, d’hébergement et de restauration.*

Vous recevrez le remboursement dans un délai de 2 mois après la fin de mission sous condition de réception de l’intégralité du dossier dans les délais impartis.

**Offre complémentaire (facultative) de Business France :**

Dans le cadre du partenariat de la Team France Export, Business France propose :

* Forfait Visiteur : inscription au webinaire du pavillon France + à la Communication France : e-catalogue via QR code, réseaux sociaux, communiqué de presse commun ainsi que la présentation à des Donneurs d’ordres Allemands et italiens, pour 570 € HT
* Réalisation brochure de présentation en allemand (Kit Export), pour 1500€ HT
* Parcours Exposants Allemagne, pour avoir une prospection commerciale individuelle sur le salon Fakuma de la part des équipes Business France en Allemagne (Prestation payante personnalisée (budget sur devis)

Inscription avant le **vendredi 31 mai**

Je suis intéressé par cette offre et souhaite être recontacté par Marion Entressangle, Chargée d’affaires Export Plasturgie, [marion.entressangle@businessfrance.fr](mailto:marion.entressangle@businessfrance.fr)

**Bon pour engagement**

Date, cachet et signature :

MISSION VISITEUR FAKUMA 2024



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 :

Si oui, quel est votre % de CA à l’export ?

Avez-vous des filiales à l’étranger ?

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) :

**SALON FAKUMA**

Avez-vous déjà participé au salon FAKUMA auparavant :  oui  non

Avez-vous déjà participé à des salons à l’étranger :  oui  non

Quels sont vos besoins actuels sur ce salon ?

 Mieux cerner le marché de la plasturgie

 Mieux cerner le marché allemand

 Valider et comprendre le besoin de mes clients

 Rechercher des partenaires

 Prospecter de nouveaux clients

 Implanter une filiale ou un bureau

 Autres :

Disposez-vous de fiches techniques sur vos produits/services en allemand :  oui  non

en anglais :  oui  non

***A RETOURNER PAR MAIL*** à Thomas COLOMBARI : [tcolombari@arae.fr](mailto:tcolombari@arae.fr)