

Rôle du comité de pilotage et DRCE

- Les demandes d'exportage® seront transmises, directement ou via les partenaires de l'opération, à ERAI.
- L'instruction du dossier sera effectuée par ERAI (visites en entreprise) et la DRCE.
- Etape de validation des candidatures / étude de sélection des dossiers :

Le Comité Technique d'« exportage® » avec la DRCE, étudie les candidatures, sélectionne les « porteurs » potentiels et propose une attribution du dossier à l'un d'eux.

N.B :

• les dossiers ne révélant pas de complexité particulière tant dans la demande du « porté » que dans le choix du « porteur » potentiel, pourront être traités directement par un des partenaires sans passer par la validation du Comité Technique, sous réserve qu'il en informe les membres.

• Les dossiers plus problématiques pourront faire l'objet d'une pré-information par mail et être discutés lors des réunions de Comité Technique.



Une convention de portage doit être établie entre porteur et porté

La convention doit préciser les points suivants :

- Contenu de l'action de portage et des responsabilités et engagements de chacun.
- Affectation et prise en charge des frais liés à la mission.
- Période de validité du contrat
- Conditions de résiliation anticipée du contrat
- Droit applicable et lieu de juridiction
- Domiciliation des parties
- Clause locale spécifique (visa etc...)

Votre contact :
ERAI - Entreprise
Rhône-Alpes
International
contact@exportage.fr
Tél. 04 72 38 33 74



exportage®

Quand les leaders
de **Rhône-Alpes**
portent les PME-PMI
à l'international

Objectif

Aider une PME-PMI, le « porté », à s'implanter commercialement ou physiquement sur un marché à l'étranger, en s'aidant de l'expérience d'une entreprise confirmée, ou déjà structurée sur ce marché, le « porteur ».

Dans la droite ligne de l'action nationale menée depuis de nombreuses années par l'association Partenariat France, les Conseillers du Commerce Extérieur en Rhône-Alpes, la CGPME et ERAI, se sont réunis pour créer une déclinaison régionale du concept baptisé : « **exportage** », en collaboration avec le Magazine Classe Export.

Les entreprises régionales « porteurs » mettent à disposition des entreprises PME/PMI de la région, les « portés », leur expérience et leurs moyens pour favoriser leur implantation à l'étranger.

En Rhône-Alpes, le portage peut prendre des formes diverses

1



Le portage information-conseil

- Faire bénéficier les « portés » d'informations terrain de réseau : aider les « portés » à compléter leurs études de marché et les conseiller sur la manière d'aborder les interlocuteurs potentiels.
- Mise en relations des « portés » avec des clients, donneurs d'ordre et décideurs.

Pouvoir se recommander du « porteur » pour prendre contact avec des clients potentiels avec qui le « porteur » est déjà en affaires. Rencontrer les gens qui comptent et ont le pouvoir de décider. Selon le cas, le « porteur » pourra accompagner la PME au premier rendez-vous pour la positionner d'emblée comme un partenaire recommandé.

2



Le portage hébergement

- Accueillir le représentant du « porté » lors de sa première visite.
- Mettre à disposition du « porté », pendant une période de 6 mois à un an, des bureaux ou locaux d'accueil et les moyens logistiques de base (téléphone, fax...). Ces locaux seront à disposition du personnel détaché par le « porté » (cadre, étudiant) ou VIE.

3



Le portage assistance

- Aider le représentant du « porté » à s'intégrer localement, notamment en le guidant dans ses démarches administratives et commerciales.

N.B : d'autres formes de portage peuvent être étudiées au cas par cas.

Ce qu'est et ce n'est pas exportage

exportage®

→ c'est

- Pour les « portés » une initiative régionale de proximité.
- Réservé aux entreprises ayant une forte volonté de développement à l'international et ayant déjà fait une étude de marché et un business plan.
- Pour les « porteurs », un acte citoyen d'aide au développement international des PME/PMI effectué dans les pays où ils sont implantés et suivant leur capacité d'accueil.

exportage®

→ ce n'est pas

- Ne se substitue pas aux rôles et démarches des partenaires publics et privés du Commerce Extérieur.
- Pour les « porteurs » un acte mercantile, les consommations et charges courantes sont répercutées à prix coûtant.
- Pour les « portés » un acte de commerce, mise en stock...

