

Le **Programme Export 2** (tous styles musicaux) soutient une stratégie export complète développée autour d'un projet artistique à **fort potentiel à l'international**, sur un ou **plusieurs territoires de marché majeur et plusieurs années**.

Le Programme Export 2 octroie **26 bourses par an** :

- 10 bourses d'un montant de 10 000 €
- 10 bourses d'un montant de 20 000 €
- 6 bourses d'un montant de 50 000 €

La commission sera sensible au fait que le projet fait état d'une **stratégie concertée** de la part des principaux partenaires impliqués dans le développement du projet à l'international : **producteur de spectacle, producteur phonographique et éditeur**.

1) Conditions d'éligibilité

- Le **porteur de projet** doit être **obligatoirement** adhérent au Bureau Export et remplir l'une des conditions suivantes :
 - être affilié à la SSCP ou la SPPF (pour un producteur phonographique)
 - être sociétaire de la SACEM (pour un éditeur)
 - être affilié au CNV (pour un producteur de spectacle)

Important : en cas de contrôle, le porteur de projet pourra être amené à justifier qu'il respecte les minima sociaux relatifs aux conventions collectives en vigueur dont il dépend.

Pour les bourses à 10 000 € et 20 000 €, au moins deux structures partenaires du projet (producteur phonographique, producteur de spectacles ou éditeur) doivent être obligatoirement adhérents au Bureau Export.

Pour les bourses à 50 000 €, les trois partenaires doivent obligatoirement être adhérents au Bureau Export. La demande doit être idéalement cosignée par ceux-ci.

- **Un projet** est éligible au Programme Export 1 s'il possède **au moins un phonogramme disponible** sur une ou plusieurs plateformes de streaming légales (audio et/ou vidéo) et s'il remplit **au moins l'une des conditions suivantes** :
 - il est signé chez un producteur phonographique français ou en licence ou distribution pour l'export chez un producteur phonographique français
 - son éditeur est français
 - ses œuvres sont inscrites au répertoire de la SACEM
 - le producteur de son spectacle est français
- Tout dossier de demande d'aide doit être déposé au plus tard à la **date limite** communiquée par le Bureau Export et peut porter sur une opération ayant débuté au plus tôt 12 mois avant la date de la commission et au plus tard 12 mois après. Tout dossier déposé après la date limite de remise des dossiers ne sera pas pris en compte.

2) Type d'actions aidées

Le Programme Export 2 aide sur un ou plusieurs territoires, dont au moins un territoire de marché majeur (hors Suisse, Luxembourg et Belgique), différentes actions à l'export sur plusieurs années intégrées de manière cohérente dans une **stratégie de développement solide** impliquant la mobilisation des principaux partenaires du projet artistique.

- **Déplacement professionnel de prospection** : session de rendez-vous, salon professionnel, finalisation de contrat (pour l'entourage professionnel du projet : producteur phonographique, éditeur, producteur de spectacle, manager, distributeur digital, etc.), sessions d'écriture (« writing camps ») pour les auteurs-compositeurs.

Frais éligibles : transports internationaux, déplacements locaux à l'étranger, hébergements, visas, accréditations et stands.

Un **planning détaillé** des rendez-vous mentionnant les **coordonnées des contacts** est exigé pour la constitution du dossier.

- **Promotion :**

- attaché(e) de presse ou agence de promotion indépendante non-française : La promotion doit être effectuée par une **structure étrangère** sur le territoire objet de la demande et peut couvrir plusieurs pays. La facture ou le devis du prestataire devra accompagner la demande.
- création de contenu, outils de promotion digitale ou adaptation au format export (incluant sous-titrage et traduction d'un support vidéo).

- **Voyage promotionnel** : journée promotionnelle hors tournée (TV, radio, presse, etc.)

Sont éligibles les frais de l'artiste, de l'équipe technique et des accompagnateurs professionnels : transports internationaux, déplacements locaux à l'étranger, hébergements, salaires des artistes et techniciens, transport ou location des instruments des artistes, per diem ou frais de restauration et visas.

Le **planning détaillé** des journées de promotion, les **coordonnées des contacts** ainsi qu'un **plan de promotion** détaillé sont exigés pour la constitution du dossier.

- **Prestation live hors tournée** pour présenter le projet : **showcase** (avec ou sans billetterie) dans le cadre d'un événement professionnel (**salon, festival prescripteur, concert de lancement, premières parties**). L'événement doit être accompagné d'une stratégie export et le cas échéant de la liste des professionnels internationaux invités.

Sont éligibles les frais de l'artiste, de l'équipe technique et des accompagnateurs professionnels : transports internationaux, déplacements locaux à l'étranger, hébergements, les salaires des artistes et techniciens, transport ou location des instruments des artistes, per diem ou frais de restauration, visas et accréditations

Une **liste des professionnels internationaux** invités est exigée pour la constitution du dossier.

- **Tournée** : concerts à l'international dans la perspective de développement de carrière.

Pour chaque représentation doivent être précisés le pays, la date, le lieu (salle ou site), la ville, le prix moyen d'entrée, la jauge, les prévisions d'entrées, le type de contrat et son montant.

Un plan stratégique export doit obligatoirement accompagner la tournée.

Sont éligibles les frais de l'artiste, de l'équipe technique et des accompagnateurs professionnels : transports internationaux, déplacements locaux à l'étranger, hébergements, salaires des artistes et techniciens, transport ou location des instruments des artistes, per diem ou frais de restauration et visas.

- **Invitations de professionnels étrangers en France** : label manager, journaliste, agent, etc.

- **Dépenses marketing** : achat d'espace, support promotionnel, référencement, campagne sur les réseaux sociaux, etc.

3) Modalités budgétaires

Le demandeur doit justifier d'un minimum **de 20 000 €, 40 000 € ou 100 000 € de dépenses éligibles** en fonction de la bourse visée.

L'ensemble des apports des partenaires du projet en numéraire et/ou valorisation (producteur de spectacle, producteur phonographique, éditeur, etc.) doivent apparaître au budget.

Toutes les subventions obtenues ou en attente de confirmation auprès d'autres organismes doivent apparaître dans le budget. Le cumul des subventions ne peut excéder **50% du budget global**. Le montant maximum demandé au Bureau Export est donc plafonné à 50% de celui-ci.

La demande peut porter sur des dépenses effectuées 12 mois en amont et 12 mois en aval de la date de dépôt de dossier.

4) Autres modalités

Le programme Export 2 est cumulatif avec le programme Export 1 Musiques actuelles (cf. règlement disponible) : un projet peut être successivement soutenu par le programme Export 1 puis ensuite par le programme Export 2 (sur de nouvelles dépenses) dans le cadre d'une stratégie de développement progressive.

Un même projet artistique peut avoir accès à **trois bourses successives** du Programme Export 2.

Composition des membres de la commission (à valider au CA du 11/01/2017) :

- producteurs phonographiques (6 voix)
- éditeurs, auteurs, compositeurs (6 voix)
- producteurs de spectacle (4 voix)
- managers (2 voix)

A l'issu des Commissions, le Conseil d'Administration du Bureau Export valide les aides attribuées.

Calendrier 2017 : (à confirmer)

PROGRAMME EXPORT 2	
Dates limites de remise des dossiers	Dates des Commissions
mardi 28 février 2017	jeudi 30 mars 2017
lundi 4 septembre 2017	mardi 3 octobre 2017

Contact au Bureau Export : Camille Hyron, camille.h@french-music.org, 01 86 95 57 02

Versement de la subvention

Le Bureau Export informera le porteur de projet de la décision de la Commission par écrit. Le bénéficiaire du Programme Export 2 peut dès validation de son dossier recevoir une avance de la moitié de l'aide allouée sur présentation d'une facture. Le versement sera effectué **après l'opération** sous condition de la bonne réalisation du projet tel qu'il est présenté dans le dossier et de l'engagement du porteur de projet à fournir les informations demandées :

- **bilan de l'opération** (point sur les ventes, rapport promotionnel, retombées, contacts, perspectives, etc.)
- **budget réalisé et justificatifs** correspondants
- exemplaires d'outils de communication sur lesquels figure le **logo du Bureau Export**
- une facture hors taxes du montant total alloué

Le dossier devra être soldé **dans les 4 mois** suivant l'opération en envoyant les pièces demandées, faute de quoi elle sera annulée. Par ailleurs, elle pourra être diminuée s'il apparaît un écart important entre le budget prévisionnel et le budget réalisé. De plus, la Commission se réserve le droit de faire effectuer un audit par son expert comptable.

Le paiement de la subvention s'effectuera dans un délai maximum de 3 mois, une fois le dossier complet reçu par le Bureau Export.

Logo du Bureau Export :

Toute aide allouée par les programmes d'aides du Bureau Export implique la présence du **logo du Bureau Export**, en tant que partenaire, sur tout matériel de communication ou de marketing réalisé dans le cadre de ce projet (affiches, flyers, supports de promotion digitale, etc.). Le logo du Bureau Export sera envoyé avec la lettre d'accord de la Commission. Ne pas hésiter à le réclamer en amont si les délais de fabrication l'imposent.

PROJET