

ANNEXE 1 : DEPENSES ELIGIBLES ET JUSTIFICATIFS CORRESPONDANTS

Accompagnement technique à l'export

Axes	Actions
Connaissance des marchés	Etude de marché sur le plan international.
Connaissance des marchés	Acquisition ou abonnement à des bases de données commerciales.
Connaissance des marchés	Vielle stratégique et commerciale.
Marketing des produits	Actions de communication / publicité sur les marchés cibles
Marketing des produits	Conception et adaptation du packaging et emballages
Marketing des produits	Référencement dans les chaînes de distribution plateformes digitales (VMP) et centrales d'achats

Marketing des produits	Création et développement de marque
Marketing des produits	Mise en place d'un plan Marketing suivi d'une démarche Commerciale de pénétration d'un marché à l'export
Marketing des produits	Développement de la présence digitale forte via le e-commerce et le marketing digital.
Prospection commerciale	Missions de prospection Participation dans les missions B2B spécifiques
Prospection commerciale	Développement de partenariats à l'international
Prospection commerciale	Participation aux salons professionnels spécialisés.
Prospection commerciale	Acquisition d'outils CRM (Customer Relationship Management : Gestion de la relation client)
Compétitivité logistique	Location des plateformes de

	stockage et de distribution au niveau des marchés cibles
Compétitivité logistique	Coût de fret
Compétitivité logistique	Acquisition d'une solution digitale Logistique en mode propriétaires ou en mode SAAS (WMS).
Compétitivité logistique	Assistance technique pour l'efficacité Logistique et de Transport à l'international
Assurance à l'export	Prise en charge des frais d'assurance-crédit à l'export
Certification	Soutien à la certification pour accéder à certains marchés cibles
Certification	Soutien aux procédures d'AMM (autorisation de mise en marché) dans les marchés cibles
Certification	Accompagnement à l'obtention du statut Opérateur

	Economique Agréé (OEA)
Développement de l'offre exportable	Accès aux services de designers
Développement de l'offre exportable	Enregistrement des marques, brevets, licences et designs à l'international
Développement de l'offre exportable	Personnaliser l'offre selon les attentes du marché cible (spécifications, conformité aux normes locales)
Développement de l'offre exportable	Définition de la stratégie et le dispositif d'innovation
Développement de l'offre exportable	Transfert d'un programme de production exportable vers le Maroc
Développement de l'offre exportable	Adaptation des moyens de production pour aligner l'offre exportable aux exigences des marchés cibles à l'export.
Développement de l'offre exportable	Décarbonation à l'export

Renforcement des capacités	Conseil à l'export et coaching international
Renforcement des capacités	Accompagnement dans l'insertion des compétences et des talents
Internationalisation et implantation à l'étranger	Soutien à l'identification et la prise en charge de relais commerciaux
Internationalisation et implantation à l'étranger	Pop-up stores ou boutiques éphémères, dans les centres commerciaux des pays cibles
Développement de l'organisation et/ou de la supply chaine pour attaquer un marché ciblé à l'export	Alignement de l'organisation à la stratégie de l'export
Développement de l'organisation et/ou de la supply chaine pour attaquer un marché ciblé à l'export	Optimisation de la Supply chain pour l'export
Développement de l'organisation et/ou de la supply chaine pour attaquer un marché ciblé à l'export	Acquisition des solutions digitales pour optimiser les flux en mode propriétaires et ou SAAS.