
programme export2 > règlement

Le **programme d'aide EXPORT2** 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.

L'accès aux programmes d'aide proposés par l'association Le Bureau Export est réservé à ses adhérents : producteurs phonographiques, producteurs de spectacles, éditeurs, distributeurs, managers, artistes auto-entrepreneurs.

Le programme EXPORT2 dispose d'un budget de 600 000€ pour 2018 et octroie des bourses à 25 000 et 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 spectacles, producteur phonographique et éditeur.

conditions d'éligibilité

- **Le projet est éligible si :**
 1. il possède au moins un phonogramme disponible sur une ou plusieurs plateformes de streaming légales

ET

 2. si 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 et/ou ses œuvres sont inscrites au répertoire de la SACEM,
 - son producteur de spectacles est français.

- **Le porteur de projet doit :**
 1. être adhérent du Bureau Export

ET

 2. remplir une des conditions suivantes :
 - être affilié à la SCPP ou à la SPPF (pour un producteur phonographique)
 - être sociétaire de la SACEM (pour un éditeur)
 - être affilié au CNV (pour un producteur de spectacles).

NB : 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 25 000 €, au moins deux structures partenaires du projet (producteur phonographique, producteur de spectacles ou éditeur) doivent obligatoirement être 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. Attestation à remplir et à fournir lors du dépôt du dossier.
- Les demandes doivent porter sur des projets ayant débuté au plus tôt 12 mois avant la date de la commission et au plus tard 12 mois après celle-ci.
- Le dossier de demande d'aide doit être déposé au plus tard à la date limite communiquée par Le Bureau Export.
- Tout dossier incomplet ou déposé après la date limite de remise des dossiers ne sera pas pris en compte

types d'actions aidées

Le programme EXPORT2 peut soutenir différents types d'actions déployées **sur plusieurs années** et intégrées de manière cohérente dans une **stratégie de développement international solide** impliquant la mobilisation des principaux partenaires du projet artistique.

Les différents types d'actions soutenues en programme EXPORT2 doivent porter sur un ou plusieurs territoires hors France, dont au moins un territoire de marché majeur (sauf Suisse, Luxembourg, Belgique).

- **Déplacement professionnel de prospection**
 - Session de rendez-vous, salon professionnel, finalisation de contrat (pour l'entourage professionnel du projet : producteur phonographique, éditeur, producteur de spectacles, manager, distributeur digital, etc.), session d'écriture (« writing camp ») pour un auteur-compositeur.
 - Frais éligibles pour 1 personne par structure : transports internationaux, déplacements locaux à l'étranger, hébergements, visas, accréditations et stands.
 - La demande doit comprendre le planning détaillé des déplacements et rendez-vous, les coordonnées des contacts et les résultats obtenus.
- **Promotion**
 - **Attaché(e) de presse ou agence de promotion indépendante non française** : la promotion doit être assurée par une structure basée sur le territoire concerné par la demande et peut couvrir plusieurs pays.
 - La facture ou le devis du prestataire devra accompagner la demande.
 - **Promotion digitale** (community management, achat de mots-clé,...), **création de contenu, ou adaptation aux formats export**, 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, frais de traduction.

- Le **planning détaillé** des journées de promotion, les **coordonnées des contacts rencontrés** 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, première partie**.
 - **Un plan stratégique export** doit obligatoirement accompagner l'événement. La liste des professionnels internationaux invités devra également être transmise.
 - 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.
- **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, salaires des artistes et techniciens (incluant frais et salaires de répétitions et pré-production exclusivement relatifs aux dates internationales), transport ou location des instruments des artistes, hébergements, per diem ou frais de restauration et visas, jours off (hébergement et per diem uniquement), guests-lists, les frais de fret et de téléphonie.

Le porteur de dossier devra fournir au Bureau Export dès le dépôt de la demande une copie des contrats de cession ou tout document attestant des montants de cession. Ces documents ne figureront pas dans le dossier et seront traités avec toute la confidentialité requise mais serviront au travail d'instruction réalisé par l'équipe du Bureau Export.

- **Invitation de professionnels étrangers en France** (label managers, agents, journalistes, etc.)
- **Dépenses marketing**
 - Achat d'espace, support promotionnel, référencement, campagnes sur les réseaux sociaux, etc.

modalités budgétaires

- Le demandeur doit justifier d'un minimum **de 50 000 € ou 100 000 € de dépenses éligibles** en fonction de la bourse visée. La commission se réserve le droit d'octroyer une bourse d'une autre catégorie en fonction de la pertinence du projet.
- Le montant demandé ne doit pas excéder les apports du demandeur et de ces partenaires producteur(s) phonographique(s), éditeur(s), producteur(s) de spectacle(s).
- Dans le cas d'une demande d'aide à la tournée, le montant total des cessions des dates présentées est inclus dans le total de l'apport.

- **L'ensemble des apports des partenaires** du projet en numéraire et/ou valorisation (producteur de spectacles, producteur phonographique, éditeur, etc.) doit apparaître au budget. Si une bourse est partagée entre 3 partenaires, la clé de répartition doit être annoncée dès le dépôt de la demande.
- **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**
- Dans le cas où le master owner du projet artistique n'est pas 100% français, le montant de la bourse demandée doit représenter au maximum 25% du budget.

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

autres modalités

- **Le programme EXPORT2 est cumulatif avec les programmes EXPORT1** : un projet peut être successivement soutenu par les programmes EXPORT1 puis par le programme EXPORT2 (sur de nouvelles dépenses) dans le cadre d'une stratégie de développement progressive.
- Un même projet artistique peut recevoir **3 bourses successives** du programme EXPORT2.
- Tous programmes du Bureau Export confondus, le montant maximum des demandes ne peut pas excéder 180 000€ par an et par groupe de sociétés

composition de la commission

Les demandes d'aide sollicitant le programme EXPORT2 sont soumises à une commission dédiée, composée de professionnels :

- producteurs phonographiques (6 voix)
- éditeurs, auteurs, compositeurs (6 voix)
- producteurs de spectacle (4 voix)
- managers (2 voix)
- pouvoirs publics (2 membres observateurs : Ministère de la Culture et de la Communication, Ministère des Affaires Etrangères et du Développement International)

A l'issue de chaque commission, le Conseil d'Administration du Bureau Export valide les aides attribuées par celle-ci.

versement de la subvention

Le Bureau Export informe le porteur de projet de la décision de la commission par écrit.

Le bénéficiaire du programme EXPORT2 peut, dès validation de son dossier, recevoir une avance de la moitié de l'aide allouée sur présentation des justificatifs et d'une facture.

Le versement du solde 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 HT du montant total alloué.

Le dossier doit être soldé **dans les 4 mois** suivant l'opération en envoyant les pièces demandées, faute de quoi la subvention est annulée.

La subvention peut être diminuée si les dépenses réalisées se révèlent inférieures aux dépenses prévisionnelles, dans la limite d'un delta de 10%.

Enfin, la commission se réserve le droit de faire effectuer un audit par son expert-comptable.

Le paiement de la subvention s'effectue 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'aide du Bureau Export à un projet 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 est envoyé avec la lettre d'accord de la commission. Ne pas hésiter à le réclamer en amont du projet si les délais de fabrication l'imposent.

contacts

Musiques actuelles :

Camille Hyron | Responsable des Programmes d'aide / Musiques Actuelles – Le Bureau Export
camille.hyron@lebureauexport.fr | 01 86 95 57 02