

1. Staatssteuntoets (voor alle potentiële begunstigden, zowel beoogde als niet-beoogde, niet enkel de aanvrager)

ja

nee

1. Levert de subsidie voor de subsidietrekker een niet-marktconform voordeel op?

*Motivatie*

Met de toegekende overheidsgelden kunnen de projectpartners een gezamenlijke strategie ontwikkelen en middelen, competenties en netwerken gericht inzetten. Zo kunnen ze zeker een economisch voordeel creëren voor de eindbegunstigden die van de steun genieten die ze zonder projectfinanciering niet hadden kunnen krijgen.

2. Wordt het voordeel met overheidsmiddelen gefinancierd?

*Motivatie*

Er wordt steun toegekend uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) van Interreg France-Wallonie-Vlaanderen

3. Komt het voordeel ten goede aan bepaalde ondernemingen?

*Motivatie*

Het doel van het project is het duurzaam ondersteunen van KMO's in de CCS in hun groeitraject via het uitbouwen van begeleiding op basis van hun noden. Daarbij staan 3 aspecten voorop: organisatie, productie en ecosysteem. Bekijk je deze apart dan bestaat voor deze diensten allicht een markt (bv. advies in veranderingmanagement of HR). Dit project ontstond echter vanuit de vaststelling dat er geen synergie is op grensoverschrijdend niveau tussen de productie- en distributieactoren die ondersteuning kunnen bieden aan KMO's in de CCS. De actoren werken veelal geïsoleerd. Is er al samenwerking dan gebeurt dit op projectbasis of is het beperkt tot netwerking en uitwisseling van producties. Er is dus op grensoverschrijdend, laat staan globaal niveau, geen oplossing voor de begeleiding van KMO's in de CCS. Er is geen marktspeler die het volledig scala aan activiteiten en diensten aanbiedt. Voor zover wij weten blijft dit een potentiële markt. Tot slot zijn de voorziene acties gratis voor de begunstigden. Ze worden niet vergoed. Dit sluit de projectpartner uit van de beoefening van economische activiteiten.

#### 4. Is het voordeel selectief?

*Motivatie*

De activiteiten kunnen worden uitgevoerd met behulp van zowel interne middelen van de projectpartner als van externe dienstverleners. Elke externe dienstverlener zal worden geselecteerd na toepassing van de regels die gelden voor aankopen en overheidsopdrachten, met inachtneming van de beginselen van transparantie, non-discriminatie en gelijke behandeling. Alle mogelijke geleverde diensten worden uitgevoerd ten behoeve van het project waarbij onderaanneming van de begeleiding die het onderwerp is van dit project wordt uitgesloten. We stellen de opname van een subsidiabiliteitsclausule voor in de EMERGE-calls: Elke onderneming moet, op straffe van niet-subsidiabiliteit, de nodige informatie geven om te garanderen dat ze voldoet aan de staatssteunverordeningen: naleving van de AGVV en de de-minimisverordering. Onder deze voorwaarden lijkt de aan de eindbegunstigde verleende steun verenigbaar met de interne markt.

#### 5. Heeft het voordeel mogelijk effect op concurrentie en handel tussen de lidstaten van de EU?

*Motivatie*

Het project voor grensoverschrijdende samenwerking impliceert een effect op de interne Europese markt.

**Resultaat: er is een risico van indirecte steun voor de activiteiten 4.3, 4.4, 4.5 en 4.7 - de-minimis sector Algemeen**

### **Activiteit 4.3**

De individuele begeleidingstrajecten zijn geclusterd rond 3 bouwstenen: business, productie en ecosysteem. Een KMO kan begeleiding krijgen in alle 3 aspecten maar er kan ook ingezet worden op slechts 1 of 2, afhankelijk van waaraan de KMO nood heeft om de volgende stap in het groeitraject te kunnen zetten. Zelfs als slechts op 1 aspect wordt ingezet, wordt de KMO bewustgemaakt van het belang van de 3 en de interactie ertussen. Worden meerdere bouwstenen aangepakt, dan wordt de volgorde bepaald door het platform (zie WP3) zodat de bouwstenen elkaar organisch opvolgen en versterken; een deel kan ook parallel gebeuren indien nodig.

De begeleiding per bouwsteen wordt opgenomen door 1 projectpartner maar bij specifieke expertise rond 1 deelaspect bv., of omwille van timing /voortgang van het traject, kunnen meerdere projectpartners betrokken worden. Sowieso is er telkens nauwe afstemming tussen de betrokken projectpartners. De begeleiding in de 3 bouwstenen verloopt grotendeels op dezelfde manier:

1. De betrokken projectpartner coördineert de concrete opstart, timing en opvolging van de begeleiding (bv. afspraken over bijhouden dossier per KMO).
2. De betrokken projectpartner voorziet een introgesprek met de KMO om de verwachtingen en engagementen voor dit aspect van de begeleiding scherp te stellen.
3. De begeleiding kan op diverse manieren gebeuren, afhankelijk van de noden van de KMO en de specifieke bouwsteen. Er kan bv. worden voorzien in het inzetten van de tijd en expertise van intern personeel (bv. de technische ploeg, HRverantwoordelijke, artistieke coördinator), het inschakelen van externe expertise of het ter beschikking stellen van accommodatie.
4. Bij elk van de 3 bouwstenen is er aandacht voor het specifieke grensoverschrijdende aspect.
5. De projectpartner houdt telkens de genomen acties en resultaten bij in het dossier van de KMO.
6. Indien nodig wordt de begeleiding bijgestuurd (bv. omdat extra noden rond een bouwsteen opduiken of omdat de planning door externe omstandigheden niet kan worden gevolgd).
7. Op het einde van de volledige individuele begeleiding overleggen de betrokken projectpartners om specifieke leerlessen over de bouwstenen heen te kunnen meenemen. Wat de bouwsteen business betreft, kunnen onder meer volgende elementen deel uitmaken van de begeleiding: - Opmaken van een ondernemingsplan - Business design thinking - Schaalvergroting - Internationalisering - Verandermanagement - Innovatie - Digitalisering - Duurzaamheid - Inclusie - HR - Finance - Legal (o.m. geschikte juridische structuur, samenwerkingsmodellen) - Schrijven subsidieaanvragen

### **Activiteit 4.4:**

Voor de begeleiding rond productie, worden grotendeels dezelfde stappen gezet als bij business (zie 4.3). De concrete begeleiding rond productie kan in het bijzonder volgende elementen omvatten: - Positionering van het product binnen de bedrijfsstrategie - Marktonderzoek - Unieke waardepropositie - Toepassen van de principes van design thinking bij de ontwikkeling van het product - Ter beschikking stelling van experiment-, werk- en presentatieruimtes: atelier, opnamestudio, podiumzaal, enz. - Ondersteuning bij het gebruik van/ter beschikking stellen van podiumtechnieken maar ook digitale

technologieën - Toeleiding naar relevante contacten voor de onderzoeksfase (bv. academische instellingen) - Helpen opzetten van testmomenten met breed publiek, specifieke doelgroepen, programmatoren, enz. - Aandacht voor duurzaamheid - Aandacht voor inclusie - Aandacht voor de grensoverschrijdende context: in rekening brengen van verschillen in taal en cultuur, 'codes', enz

#### **Activiteit 4.5:**

Voor de begeleiding rond ecosysteem, worden grotendeels dezelfde stappen gezet als bij business (zie 4.3). De concrete begeleiding rond ecosysteem kan in het bijzonder volgende elementen omvatten: - Stakeholdermapping (zie ook 4.3) - Inzicht in het landschap van de CCS in de 3 betrokken regio's en in Europa - Overzicht van de belangrijke Europese netwerken en sectororganisaties - Inzicht in de (verschillen in) wet- en regelgeving en het beleid m.b.t. de CCS van de 3 betrokken regio's en Europa algemeen - Inzicht in de mogelijke financieringskanalen in de 3 betrokken regio's en Europa algemeen - Leren pitchen van een product/bedrijf - Formats van publiekswerking verkennen en uittesten - Aspecten van communitybuilding - Digitale (communicatie)technologieën - Duurzaamheidsaspecten (bv. bij rondtoeren) - Inclusie - Werken in een grensoverschrijdende/internationale context - Opmaken communicatieplan – Perscontacten

#### **Activiteit 4.7:**

Het programma en de taakverdeling voor collectieve begeleiding die binnen het platform werden opgesteld worden geconcretiseerd in een intensief seminarie van 1 of 2 dagen per jaar, voor de KMO's die niet werden weerhouden voor de individuele begeleiding. Voor elk seminarie worden onder meer volgende stappen doorlopen:

1. Vertalen van de thematiek naar concrete topics en sprekers (hetzij interne sprekers van de projectpartners, of van de geassocieerde partners of derden)
2. Opmaken van een draaiboek door de verantwoordelijke projectpartner; terugkoppeling met alle betrokken projectpartners
3. Bepalen van de concrete locatie (met zorg voor een evenwichtige spreiding tussen de 3 luiken in het grensgebied)
4. Communiceren van het seminarie
5. Praktisch organiseren van het seminarie (inschrijvingen, catering, onthaal, vertolking/vertaling in beide talen, enz.)
6. Bevragen van de deelnemers na afloop (incl. suggesties voor nieuwe topics)
7. Verwerken van de resultaten voor bespreking op het platform
8. Ontsluiten van leerlessen/take-aways voor KMO's op het digitale platform
9. Opzetten van netwerkactiviteiten