



BOOST EXPORT PAYS DE LA LOIRE

REGLEMENT D'INTERVENTION

DECEMBRE 2025

- VU** les articles 107 et 108 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE),
- VU** le règlement UE 2023/2831 de la Commission européenne du 13 décembre 2023 relatif à l'application des articles 107 et 108 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides de minimis
- VU** l'annexe 1 relative à la définition des PME du règlement (UE) n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 (JOUE du 26/06/2014 – L 187/1) déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des articles 107 et 108 du traité,
- VU** le Code Général des Collectivités Territoriales et notamment les articles L 1511-1 et suivants, L1611- 4, L4221-1 et suivants,
- VU** la loi n° 2000-321 du 12 avril 2000 relative aux droits des citoyens dans leurs relations avec les administrations,
- VU** le décret n° 2001-495 du 6 juin 2001 pris pour application de l'article 10 de la loi n° 2000-321 du 12 avril 2000 et relatif à la transparence financière des aides octroyées par les personnes publiques,
- VU** l'arrêté du 11 octobre 2006 portant fixation des modalités de présentation du compte rendu financier prévu à l'article 10 de la loi n° 2000-321 du 12 avril 2000,
- VU** l'arrêté DREETS 2022/632 du préfet de Région portant approbation du schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation de la région des Pays de la Loire,
- VU** le règlement budgétaire et financier de la Région des Pays de la Loire approuvé par une délibération du Conseil Régional,
- VU** la délibération du Conseil régional du 24 mars 2022 approuvant le schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation 2022/2028,
- VU** la délibération du Conseil régional des 18 et 19 décembre 2025 approuvant le présent règlement d'intervention

1. OBJECTIFS ET DESCRIPTIF DU DISPOSITIF BOOST EXPORT PAYS DE LA LOIRE

Au titre de sa politique internationale, la Région des Pays de la Loire soutient le développement export des entreprises afin qu'elles puissent trouver des relais de croissance et ainsi maintenir et créer de l'emploi sur le territoire.

Boost export Pays de la Loire accompagne ainsi les PME dans la conquête de nouveaux marchés internationaux en réduisant leurs coûts opérationnels liés à la préparation, la prospection commerciale et le recrutement de ressources humaines spécialisées. **L'objectif : structurer, développer et accélérer leur présence à l'export.**

L'accompagnement régional se concentre sur 2 piliers structurants du développement export des entreprises : la prospection de nouveaux marchés, le recrutement de RH spécialisées. Les projets et actions soutenues au titre de Boost Export Pays de la Loire doivent sans équivoque présenter un intérêt régional ligérien et être conduites au profit des activités ligériennes des entreprises soutenues.

1.1. La prospection de nouveaux marchés *(Boost export – Je Prospecte de nouveaux marchés)*

Le soutien régional a pour objectif d'accompagner :

- La structuration de la stratégie export et la préparation de l'entreprise pour la conquête de nouveaux marchés
- Le déploiement opérationnel et commercial de la stratégie export
- L'adaptation de la communication pour cibler de nouveaux marchés export.

En appui de leur demande de soutien, les entreprises transmettront un plan d'actions sur 12 mois mettant en avant en quoi le projet porte bien sur la conquête d'un nouveau marché, la stratégie de l'entreprise pour se positionner sur ce nouveau marché ainsi que les moyens financiers et humains mobilisés pour y parvenir.

Les actions et dépenses présentées doivent être liées au plan d'actions présenté et sont calculées sur la base des devis détaillés transmis.

La liste exhaustive des actions et dépenses éligibles est précisée en annexe 1 du présent règlement.

1.2. Le recrutement de RH dédiées pour se développer et accélérer sur de nouveaux marchés *(Boost export – Je recrute des RH dédiées pour me développer à l'export)*

Les ressources humaines spécialisées constituent un levier majeur pour un développement export durable. La présence sur zone peut également accélérer le positionnement des PME sur de nouveaux marchés.

C'est pourquoi la Région soutient les PME engagées dans une stratégie internationale structurée qui souhaitent :

- a. Créer une fonction nouvelle dédiée à l'export par le recrutement en CDI d'un salarié dédié :

Sont éligibles **les profils de poste dont la fiche de poste et les missions sont dédiées à la démarche internationale de l'entreprise** et qui couvrent des **missions à vocation commerciale, d'appui technique avant-vente ainsi que les missions d'aide à la vente** dans l'objectif de développement commercial export de l'entreprise.

Dans le cas où le recrutement concerne un poste non basé en Pays de la Loire, l'entreprise devra démontrer, sans équivoque, que celui-ci est au profit des activités ligériennes.

Dans le cas où le recrutement concerne un candidat déjà salarié, l'entreprise devra démontrer explicitement que ce recrutement ne conduit pas à une réduction d'emploi.

Les dépenses éligibles correspondent à la rémunération annuelle brute charges comprises (hors primes) sur 12 mois à compter de la date du recrutement en CDI du salarié.

- b. Recourir à un volontaire international en entreprise (V.I.E).

Sont éligibles **les missions V.I.E à vocation commerciale ou d'appui technique avant-vente** qui contribuent au lancement d'un nouveau produit ou d'un produit existant sur un nouveau marché à l'étranger, en conduisant pour cela diverses études de marché et de clientèle et en apportant à l'entreprise des services d'accompagnement et de conseil.

Ne sont pas éligibles les missions concernant des projets d'entreprises qui peuvent présenter un risque de réduction de l'emploi sur le territoire des Pays de la Loire.

Dans le cas où le candidat à une mission V.I.E est déjà salarié de l'entreprise, celui-ci devra justifier d'une ancienneté dans l'entreprise inférieure à 5 ans. L'entreprise devra également démontrer explicitement dans son dossier que le projet ne présente pas de risque de réduction de l'emploi sur le territoire des Pays de la Loire.

Ne sont pas éligibles les missions inférieures à 12 mois ou correspondant à une reconduction de contrat au-delà de 12 mois.

Les dépenses éligibles sont constituées par les indemnités forfaitaires d'entretien HT des VIE sur une durée de 12 mois à compter de la date de début de mission V.I.E indiquée sur la demande d'affectation, hors frais de gestion, d'adhésion Business France, d'assurance et de protection sociale.

2. PROFIL DES ENTREPRISES ELIGIBLES

2.1. Sont éligibles les PME dont l'activité de production ou l'activité de services qualifiés à la production industrielle relèvent de l'une des filières précisées dans l'annexe 2 du présent règlement sous réserve que celles-ci répondent à la définition européenne de la PME figurant en annexe 1 du règlement (UE) n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 (JOUE du 26/06/2014 – L 187/1) déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des articles 107 et 108 du traité ou tout texte s'y substituant.

Il est précisé à titre informatif que l'annexe 1 du règlement relative à la définition des PME du règlement (UE) n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 (JOUE du 26/06/2014 – L 187/1) déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des articles 107 et 108 du traité définit la PME comme une entreprise qui d'une part occupe moins de 250 personnes et d'autre part, a un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'€ ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'€.

2.2. Précisions quant à l'activité de production :

L'activité de production visée au présent règlement est caractérisée par :

- La fabrication de biens et de services à la production industrielle,
- Ou par le dépôt et la détention en propre soit d'un brevet, soit d'un dessin ou modèle à l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI), à l'Office de l'Union européenne pour la propriété intellectuelle (EUIPO) ou à l'Office Européen de Brevets (OEB).

Les entreprises qui ont une activité commerciale mais qui justifient d'un lien capitalistique avec une entreprise régionale de production sont éligibles sous réserve de démontrer que l'activité commerciale est effectivement en lien avec les activités ligériennes.

2.3. Critères complémentaires d'éligibilité des entreprises

Les entreprises doivent également répondre aux critères cumulatifs suivants :

- Avoir à minima un établissement ou une succursale située en région Pays de Loire justifiant d'une **activité de production ou de services qualifiés à la production industrielle,**
- Avoir **au moins 3 ans d'existence,**

- **Justifier d'un effectif d'au moins 3 personnes** sur leur dernière liasse fiscale (dernier exercice clôturé) ou par la fourniture d'une attestation signée par leur expert-comptable ou leur commissaire aux comptes indiquant l'effectif de l'entreprise,
- Être constituée **sous forme sociétaire ou sous forme d'EIRL** (Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée) ou d'entrepreneur individuel,
- Justifier **de fonds propres positifs sur leur dernière liasse fiscale**,
Les comptes courants d'associés constituent des quasi-fonds propres et sont assimilables aux fonds propres dès lors que les associés ou actionnaires produisent un engagement de blocage de ces fonds sur le compte de l'entreprise, à concurrence du déficit en fonds propres et jusqu'à rétablissement du niveau des fonds propres.
- **Être à jour** de leurs obligations fiscales, sociales, environnementales et sanitaires.

A titre informatif, la notion de personnes au sens du présent règlement s'appuie sur l'article 5 de l'annexe 1 du règlement relative à la définition des PME du règlement (UE) n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014

3. PROCESSUS DE DÉPÔT, D'INSTRUCTION ET D'ATTRIBUTION DES AIDES REGIONALES

3.1. Processus de dépôt des dossiers

À tout moment et avant toute demande de soutien financier, les entreprises valident leur profil selon le processus suivant :

- ✓ **Demande de validation par l'entreprise** qui transmet, via le téléservice dédié, les éléments et justificatifs démontrant qu'elle répond aux critères définis à l'article 2 du présent règlement.
- ✓ **Instruction par les services régionaux** qui examinent les documents transmis et informent l'entreprise de l'éligibilité ou non de son profil.
- ✓ **Engagement de mise à jour** : L'entreprise s'engage à signaler tout changement significatif de sa situation susceptible d'impacter son éligibilité au dispositif Boost Export Pays de la Loire, et ce tout au long de ses demandes de soutien

Une fois l'éligibilité du profil entreprise confirmée, toute demande de soutien financier doit être déposée avant le démarrage de l'action, objet de la demande de financement à l'exception :

- Des demandes portant sur le recrutement d'un salarié export en CDI qui doivent être déposées avant la fin de la période d'essai du salarié et ce, dans un délai maximal de 2 mois à compter du début de ladite période d'essai ;
- Des demandes relatives à une mission V.I.E qui doivent être déposées avant toute demande d'affectation auprès de Business France

Le dispositif Boost Export Pays de la Loire est dématérialisé, la validation du profil entreprise et toute demande de soutien doivent être déposées sur le Portail des aides.

3.2. Procédure d'instruction et d'attribution des soutiens financiers

En exécution du présent règlement, l'aide est attribuée directement par arrêté de la Présidente au titre de ses pouvoirs d'exécution.

Pour les projets concernant le recrutement de RH dédiées à l'export (recrutement en CDI), une convention sera établie.

La liste des entreprises bénéficiaires des aides attribuées est présentée au moins une fois par an en séance du Conseil régional ou en Commission permanente, à l'exception des cas dérogatoires qui seront présentés à chaque commission permanente.

Les aides attribuées au titre du présent règlement relèvent du règlement de minimis. A ce titre, l'entreprise devra attester via le formulaire dédié de la totalité des aides déjà octroyées au titre de cette réglementation.

Pour le recrutement d'un salarié en CDI, l'attribution de l'aide régionale se fera après réception de la confirmation de la déclaration définitive d'embauche du salarié.

Pour une mission V.I.E., l'aide sera attribuée à réception de la demande d'affectation du jeune, de l'AR produit par Business France et d'un devis actualisé dans un délai de 3 mois maximum à compter de la notification de l'accusé de réception de dossier complet. Passé ce délai la demande sera considérée comme caduque. Une même entreprise pourra bénéficier d'une seule attribution d'aide par la Région par année civile.

4. MODALITES DU SOUTIEN REGIONAL

4.1. La prospection de nouveaux marchés *(Boost export – Je Prospecte de nouveaux marchés)*

L'aide régionale correspond à 50% des dépenses éligibles hors taxes. Chaque entreprise peut bénéficier de ce soutien pendant une période de 24 mois débutant à la date du premier dossier déclaré complet. Le montant total des aides attribuées ne peut excéder 15 000 € sur cette période de 24 mois, et chaque demande doit porter sur un minimum de 2 000 € HT de dépenses.

Le soutien de la Région est limité à trois aides pour un même salon ou une mission de prospection sur une même zone ou une même prestation de conseil (salon, mission, mini-expositions, etc.). Dans ce cadre, il sera tenu compte lors de l'instruction de la demande, des aides régionales déjà attribuées depuis 2016 dans le cadre des dispositifs Prim export et Performance export ainsi qu'au travers du partenariat avec Food Loire depuis 2018.

4.2. Le recrutement de RH dédiées pour se développer et accélérer sur de nouveaux marchés *(Boost export – Je recrute des RH dédiées pour me développer à l'export)*

Pour le recrutement d'un salarié export en CDI, l'aide régionale correspond à 50% de la rémunération annuelle brute charges comprises (hors primes) sur 12 mois à compter de la date du recrutement en CDI du salarié, dans la limite d'un plafond d'aide régionale de 15 000 €. Il est limité à un recrutement par entreprise. Lors de l'instruction, il sera tenu compte des aides déjà attribuées dans le cadre du dispositif Emploi export.

Pour le soutien à une mission V.I.E., l'aide régionale correspond à 50% des indemnités forfaitaires d'entretien hors taxes, sur une durée de 12 mois à compter de la date de début de mission, versées par Business France au volontaire et facturées à l'entreprise ; dans la limite d'un plafond d'aide régionale de 30 000 €.

Le calcul de l'aide s'effectue sur la base du devis transmis par l'entreprise lors de l'affectation du jeune. Le montant ainsi déterminé reste définitif et ne fera l'objet d'aucune révision, y compris en cas de revalorisation nationale des indemnités VIE.

Chaque entreprise peut bénéficier de deux aides maximum. Lors de l'instruction, les aides déjà attribuées dans le cadre du dispositif VIE Pays de la Loire depuis le 1er janvier 2024 seront prises en compte dans le calcul de cette limite.

4.3. Règles de cumul d'aide

Les demandes présentées au titre du présent règlement d'intervention ne peuvent porter sur des actions déjà financées par la Région des Pays de la Loire ou par les Fonds structurels dont l'autorité de gestion est assurée par la Région des Pays de la Loire.

Une entreprise ne peut bénéficier pour un même candidat d'un soutien pour une mission V.I.E et pour un recrutement en CDI.

L'aide régionale au titre de Boost export Pays de la Loire ne peut être cumulée avec une aide attribuée au titre du programme France 2030 Export pour une même mission V.I.E (même candidat et même pays).

5. DELAI DE REALISATION

Le bénéficiaire dispose d'un délai de 12 mois pour réaliser l'action. Ce délai court à compter de la date du recrutement en CDI ou la date du démarrage de la mission V.I.E pour les projets concernés.

Pour les autres projets, ce délai court à compter de la notification de l'aide.

6. MODALITES DE VERSEMENT DE L'AIDE REGIONALE

Le bénéficiaire de l'aide dispose d'un délai de six mois au-delà du délai de réalisation de l'opération pour transmettre les pièces justificatives nécessaires au paiement de l'aide régionale. Le non-respect de ces délais entraîne l'annulation partielle ou totale de l'aide.

6.1 La prospection de nouveaux marchés (*Boost export – Je Prospecte de nouveaux marchés*)

Pour chaque demande, l'aide est versée en une seule fois sur la base d'un état récapitulatif des dépenses acquittées, visé par le représentant légal.

La date de validation du profil entreprise par les services de la Région fixe la date d'éligibilité des dépenses. Dès lors, seules les dépenses acquittées postérieurement à cette date seront prises en compte pour le versement de l'aide sollicitée.

6.2 Le recrutement de RH dédiées pour se développer et accélérer sur de nouveaux marchés (*Boost export – Je recrute des RH dédiées pour me développer à l'export*)

L'aide sera versée en 2 fois selon les modalités suivantes :

- 50% à la signature de la convention attributive d'aide
- Le solde sur présentation
 - ✓ Pour un recrutement en CDI, d'un état récapitulatif des salaires bruts versés sur les douze mois suivant la date de recrutement du salarié en CDI, visé par le représentant légal de l'entreprise ;
 - ✓ Pour une mission V.I.E, un état récapitulatif des indemnités forfaitaires HT payées sur les douze mois suivant le début de la mission V.I.E.

7. MODALITÉS DE CONTROLE DE LA RÉALISATION DE L'OBJET SUBVENTIONNÉ

Afin de permettre à la Région d'apprécier la réalité et la conformité de la réalisation de l'objet subventionné et de mesurer l'impact du soutien régional sur le développement de l'activité export des entreprises, **le bénéficiaire est tenu de produire en complément des pièces nécessaires au paiement du solde de l'aide (cf. article 6 supra), les éléments complémentaires suivants.**

a. Une note bilan de l'action soutenue mettant en exergue les points suivants :

- L'atteinte ou non des objectifs que le bénéficiaire s'était fixés dans le cadre de l'action soutenue et éventuellement les actions correctives menées ;
- La contribution de l'action au développement export de l'entreprise : impact sur le développement du CA export, le CA additionnel réalisé sur la zone visée, l'ouverture de nouveaux marchés, la détection de nouvelles opportunités,
- Pour les missions V.I.E : les suites données à la mission soutenue (prolongation, embauche, fin de mission...).

Un modèle sera proposé dans le téléservice.

b. Les justificatifs confirmant la réalisation des dépenses correspondantes à l'action :

- Pour les actions relevant de la prospection de nouveaux marchés (conseil stratégique, études, salons, missions, communication à l'international – cf. annexe 1) : copie des factures correspondant aux prestations financées
- Dans le cas des prestations de conseil en stratégie ou structuration interne et afin de permettre à la Région d'apprécier la réalité et la conformité de la réalisation de la prestation, le bénéficiaire est tenu de produire un rapport d'étude rédigé par le prestataire extérieur
- Pour un recrutement en CDI : copie des bulletins de salaires correspondants et associés à la période financée (12 premiers mois suivant l'embauche en CDI)
- Pour une mission V.I.E : la copie de toutes les factures établies par Business France associées à la mission financée. Ces factures feront apparaître les prénom et nom de chaque VIE et tiennent lieu de preuve de l'intégration du jeune dans le cadre du dispositif national du VIE.

Par ailleurs, la Région peut procéder à tout contrôle ou investigation qu'elle jugera utiles, directement ou par des personnes ou organismes dûment mandatés par elle, pour s'assurer du respect des engagements par le bénéficiaire.

La Région se réserve le droit d'exercer un contrôle sur pièces et sur place, qui consiste en un examen de l'ensemble des pièces justificatives relatives au coût de l'action subventionnée.

Le bénéficiaire s'engage à donner au personnel de la Région ainsi qu'aux personnes mandatées par elle un droit d'accès approprié aux sites, locaux ou siège de l'organisme bénéficiaire.

Le bénéficiaire est tenu de présenter à la Région dans un délai de six mois suivant la fin de l'exercice pour lequel la subvention a été attribuée un compte rendu financier attestant de la conformité des dépenses effectuées à l'objet de la subvention conformément à l'arrêté du 11 octobre 2006. Ce compte rendu financier, issu du compte de résultat du bénéficiaire, est présenté sous la forme d'un tableau des charges et des produits affectés à l'action subventionnée.

Ce compte rendu est impérativement accompagné de deux annexes comprenant respectivement :

- Un commentaire sur les écarts entre le budget prévisionnel et la réalisation de l'action et un tableau de répartition entre le budget principal et le compte rendu financier des charges communes indiquant les critères utilisés à cet effet,
- Une information qualitative décrivant, notamment, la nature des actions entreprises et les résultats obtenus par rapport aux objectifs initiaux du projet.

8. CAS PARTICULIERS DES INTERRUPTIONS

Postérieurement à l'attribution de l'aide régionale, l'entreprise devra informer la Région dans les meilleurs délais de toute rupture ou suspension du contrat du salarié export postérieurement à son embauche définitive, ou de toute interruption de mission V.I.E. La Région procédera à la liquidation de l'aide régionale au prorata de la durée effective de l'action subventionnée.

9. ENGAGEMENTS DE L'ENTREPRISE

Le bénéficiaire s'engage, à mentionner le soutien financier de la Région sur l'ensemble de ses documents et publications officiels de communication relatifs à la subvention, notamment en faisant figurer le logo, et en respectant la charte graphique de la Région. Il s'engage également à faire mention du soutien de la Région dans ses rapports avec les médias.

L'entreprise bénéficiaire de l'aide s'engage à répondre aux sollicitations des services régionaux pour apporter son témoignage et retour d'expérience sur sa démarche export et l'accompagnement régional dans une logique de favoriser le partage d'expérience, de bonnes pratiques, la mise en réseau et l'appropriation de l'offre d'accompagnement des entreprises à l'export. Le format de ce retour d'expériences sera convenu entre les services de la Région et l'entreprise bénéficiaire et pourra prendre des formes diverses adaptées au profil et au contexte de l'entreprise : verbatims, citations, vidéo etc... tout en respectant la confidentialité de la stratégie de l'entreprise.

10. ENTREE EN VIGUEUR

Le présent règlement d'intervention s'applique aux demandes d'aides déposées à compter du 1^{er} janvier 2026.

ANNEXE 1 – Boost export « Je prospecte sur de nouveaux marchés »

Liste exhaustive des dépenses éligibles

Seules les dépenses ci-dessous sont éligibles à un cofinancement régional (*liste exhaustive*) :

La structuration de la stratégie export et la préparation de l'entreprise pour la conquête de nouveaux marchés

- Frais de prestation de conseil de stratégie export ou marketing international réalisée par un prestataire extérieur correspondant aux coûts des services de conseil fournis à l'entreprise. Le devis doit proposer une présentation détaillée de l'offre de service ;
- Etudes et information marchés, accompagnement juridique et fiscal :
 - ✓ Recherche d'informations sur les marchés, statistiques, veille réglementaire, analyse marketing produits/marque, publications (marché/secteur, guide-répertoire)
 - ✓ Etude personnalisée sur la base des codes douanes des produits de l'entreprise portant sur les flux import/export, les conditions locales d'importation (réglementation et droits de douanes), le taux de TVA locale applicable, les niveaux de prix des produits concurrents commercialisés localement
 - ✓ Prestation d'enquête financière en vue de vérifier la situation financière des meilleurs prospects
 - ✓ Appui juridique et fiscal
 - ✓ Service d'appels d'offres et projets internationaux (ex. : accès base PROAO de Business France)
 - ✓ Prestation de conseil en vue d'adapter les produits aux normes à l'importation en vigueur sur le marché étranger ciblé
 - ✓ Autres frais liés à la protection industrielle, à la certification alimentaire du pays visé, à l'enregistrement de la société auprès des administrations étrangères.

Le déploiement opérationnel et commercial de la stratégie export

- Frais liés à l'aménagement et à la livraison d'un stand clé en main entrant dans le cadre de l'exposition sur un salon professionnel à l'étranger ainsi que sur le Pavillon Loire du salon Wine Paris et sur le Pavillon collectif Pays de la Loire du SIAL Paris (surface nue et aménagement) sans limite de surface.
- Frais de participation à une mission collective à l'étranger correspondant au coût des services de conseil fournis à l'entreprise dans le cadre de l'organisation de la mission, en dehors des missions déjà financées par la Région Pays de la Loire ou par les Fonds structurels dont l'autorité de gestion est assurée par la Région des Pays de la Loire
- Frais de prestation intellectuelle pour la prospection commerciale réalisée par un prestataire extérieur
- Prospection digitale : Frais de participation à des salons digitaux à dimension internationale ; frais d'inscription à des e-vitrines internationales. Les inscriptions sur les plateformes commerciales de e-commerce et boutiques en ligne ne sont pas éligibles.

L'adaptation de la communication pour cibler de nouveaux marchés export

- Frais de prestation de conseil en communication digitale à l'international réalisée par un prestataire extérieur.
- Frais de traduction et d'interprétariat, liés à la prospection et à la publicité à l'international, réalisés par un prestataire extérieur.
- Frais de campagne de communication média et/ou réseaux sociaux dédié à l'international réalisés par un prestataire extérieur.

SONT INELIGIBLES les autres dépenses, et notamment celles relatives à :

- ✓ Un déplacement (hébergement, restauration, vol, péage...),

- ✓ Les frais d'inscription des participants aux salons,
- ✓ Les frais d'expédition d'échantillons,
- ✓ L'achat d'espace publicitaire sur une marketplace,
- ✓ Les frais publicitaires,
- ✓ Les frais de conception, de réalisation et d'impression de supports de communication,
- ✓ La conception de site web,
- ✓ L'envoi de matériel sur un salon (frais logistiques).

Les services de conseil ne doivent pas constituer une activité permanente ou périodique et doivent être sans rapport avec les dépenses de fonctionnement normales ou usuelles de l'entreprise.

ANNEXE 2 - Profil des entreprises
Liste des filières éligibles

- ✓ Mobilité dont automobile, aéronautique, nautisme, constructions navales, ferroviaire, cycle ...
- ✓ Monde de l'enfant
- ✓ Plasturgie-composites, mécanique-métallurgie
- ✓ Mode et matériaux souples
- ✓ Électronique et informatique
- ✓ Énergie et environnement
- ✓ Génie civil
- ✓ Santé et biotechnologie
- ✓ Bois (agenceurs, deuxième transformation, ameublement)
- ✓ Végétal spécialisé : commercialisation des secteurs de l'horticulture ornementale, de la viticulture et du maraîchage
- ✓ Agroalimentaire (hors produit relevant de l'annexe 1 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne)
- ✓ Industries culturelles et créatives : spectacle vivant, patrimoine/métiers d'art, arts visuels / cinéma et audiovisuel, livre et lecture, design, sport