

## « Boost export Pays de la Loire 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.