

PRIM' EXPORT**REGLEMENT D'INTERVENTION**

- VU** le règlement UE n°1407/2013 de la Commission Européenne du 18 décembre 2013 concernant l'application des articles 107 et 108 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE) 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** le règlement financier de la Région des Pays de la Loire,
- VU** la délibération du Conseil Régional des 20, 21 et 22 décembre 2017 approuvant le Budget Primitif 2018, notamment son programme n° 166 « Internationalisation de l'économie », ainsi que le présent règlement d'intervention Prim Export pour une entrée en vigueur au 1er janvier 2018,

1. OBJECTIF

L'internationalisation est un sujet clef pour les entreprises, celles qui sont présentes à l'export se portent mieux que les autres, elles croissent plus vite, elles ont plus de salariés, elles innovent davantage. Les acteurs économiques régionaux, et en particulier les PME et les TPE, doivent être fortement sensibilisés aux atouts et chances de réussite à l'export car il constitue un enjeu de croissance pour notre économie.

Suite au vote du SRDEII, l'internationalisation des entreprises prend dorénavant toute sa place dans la stratégie régionale de développement économique, mais il faut aller plus loin : sensibiliser et convaincre de l'enjeu de l'internationalisation économique, accompagner les entreprises à la formalisation de leur stratégie à l'export de manière plus qualitative, renforcer les ressources humaines liées à l'export, soutenir la prospection et l'accès à de nouveaux marchés internationaux. Pour ce faire, il convient de mieux cibler le soutien de la Région en direction des filières stratégiques, d'améliorer l'accompagnement des entreprises ayant du potentiel pour faire croître leur chiffre d'affaires à l'export, de leur simplifier l'accès aux aides pour une plus grande efficacité et de mesurer l'impact des subventions sur le développement de l'entreprise à l'export.

Parallèlement à une participation au programme régional collectif export des Pays de la Loire, les entreprises, de façon individuelle, peuvent avoir besoin de participer à des salons professionnels ou à des missions de prospection commerciale à l'international spécifiques à leurs marchés.

La Région des Pays de la Loire encouragera ces démarches en accordant un appui financier à la mise en œuvre des actions suivantes :

- Participation à un salon professionnel ou à une mini exposition à l'étranger dès lors que cette participation est prévue sur un pavillon français organisé par Business France, ou par un organisateur labellisé par Business France, ou par une fédération professionnelle.
A titre dérogatoire, les participations à des salons hors pavillon France ou à des salons internationaux en France pourront être également soutenues, sous réserve de validation du comité export se réunissant mensuellement.
- Mission de prospection commerciale préparée par les services du réseau des Missions économiques et Business France, du réseau de l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger ou d'un cabinet de conseil privé (réalisation d'études de marché, d'identification de prospects, de prestations de conseil nécessaires au lancement d'un nouveau produit ou d'un produit existant sur un nouveau marché se traduisant par un programme de rendez-vous à l'étranger).
- Prestation de conseil en stratégie internationale ou en structuration interne de l'entreprise pour son développement international.

2. CRITERES D'ELIGIBITE

a) Sont bénéficiaires sous réserve de répondre 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,, les entreprises suivantes :

- TPE et PME, dont l'activité industrielle ou l'activité de services qualifiés à la production industrielle relèvent de l'une des filières suivantes :

- automobile, aéronautique, nautisme, constructions navales, ferroviaire
- 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)
- cheval : activités de production directement liées au cheval et au cavalier, commercialisation de chevaux
- industries culturelles et créatives : spectacle vivant, patrimoine/métiers d'art, arts visuels / cinéma et audiovisuel, livre et lecture, design, sport

Par ailleurs, les entreprises éligibles répondent aux critères cumulatifs suivants :

- avoir son siège social en région Pays de la Loire

- être constituée sous forme sociétaire ou sous forme d'EIRL (Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée),
- être en capacité de produire la dernière liasse fiscale à la date de la demande
- justifier de fonds propres positifs sur leur dernière liasse fiscale,
- justifier d'au moins 1 salarié sur leur dernière liasse fiscale,
- être à jour de leurs obligations fiscales, sociales, environnementales et sanitaires.

Les demandes des entreprises dites « jeunes pousses » (moins d'un an d'existence ou moins d'un salarié), seront soumises, au regard de certains critères (suivies par un conseiller CCI international, par un conseiller CRA, incubées au sein d'une technopole, ayant réalisé un dépôt de brevet) à l'avis consultatif du comité export se réunissant mensuellement.

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.

b) Précisions relatives à l'activité de production :

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

- la fabrication de biens et des services à la production
- ou par le dépôt et la détention en propre soit d'un brevet, soit d'un dessin ou modèle soit d'une enveloppe Soleau à l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI), à l'Office de l'Harmonisation dans le Marché Intérieur (OHMI) ou à l'Office Européen de Brevets (OEB).

3. DEPENSES ELIGIBLES

Les dépenses suivantes constituent l'assiette du calcul de l'aide :

- Pour les salons :
 - le devis détaillé correspondant à la livraison par Business France, par un organisateur labellisé par Business France, par le réseau de l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger ou par une fédération professionnelle, d'un stand clé en main à l'occasion d'un salon professionnel dans la limite de 15 m².
 - une prestation « suivi de contact » du salon ou mission concernés.
- Pour les missions de prospection à caractère commercial : 2 cas possibles :
 - soit l'entreprise se déplace en mission de prospection à l'étranger. Les dépenses éligibles sont le devis détaillé de Business France, du réseau de l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger ou d'un cabinet de conseil privé (hors entité appartenant au réseau commercial de l'entreprise, distributeur, agent, commissionnaire).
 - soit l'entreprise fait appel à un prestataire, qui se déplace à l'étranger pour le compte de l'entreprise. Les dépenses éligibles sont le devis détaillé portant sur la prestation de conseil, d'identification de prospects, de marchés cibles pour le lancement d'un nouveau produit ou d'un produit existant sur un nouveau marché.
- Pour les prestations de conseil à la stratégie à l'international, les dépenses éligibles sont le devis détaillé de Business France, du réseau de l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger ou d'un cabinet de conseil privé (hors entité appartenant au réseau commercial de l'entreprise, distributeur, agent, commissionnaire).

Toutes les autres dépenses (type hébergement, restauration, vol, péage, frais d'inscription, etc.) ne sont pas éligibles.

4. CALCUL DE LA SUBVENTION

L'aide régionale couvre 50% des dépenses éligibles mentionnées ci-dessus.

Une même entreprise (au sens du groupe) pourra bénéficier de l'aide Prim'Export dans la limite de trois actions commerciales individuelles (salons, mission de prospection à l'étranger ou prestation de conseil en stratégie) réalisées par année civile et pour un plafond maximum de 20 000 € HT de dépenses éligibles (soit un total maximum de 10 000 € net de taxe par an).

Par ailleurs, depuis le 15 avril 2016 (date de prise d'effet de cette modalité), l'aide régionale Prim Export est limitée à trois aides régionales sur un même salon ou une même mission de prospection ou une même prestation de conseil (salon, mission, mini-expositions, etc.).

Les aides définies au titre du présent règlement sont autorisées en application du règlement UE n°1407/2013 de la Commission Européenne du 18 décembre 2013 concernant l'application des articles 107 et 108 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE) aux aides de minimis et qui prévoit que les aides versées au titre de cette réglementation ne peuvent dépasser 200 000 € sur trois ans. En conséquence, les plafonds, montants et taux d'aides définis dans le présent règlement d'intervention ne trouvent à s'appliquer que dans la limite du plafond des aides de minimis défini ci-avant.

5. VERSEMENT

Le versement de l'aide Prim'Export est réalisé en une seule fois en fin de programme, au prorata des dépenses effectives, **Les justificatifs demandés doivent être transmis directement sur le portail des aides régionales.**

- d'une copie de la (ou des) facture(s) certifiée(s) acquittée(s) correspondant au (x) devis visé(s) à l'instruction de la demande, et portant la mention suivante « facture payée le (date de paiement) par chèque (ou virement bancaire) », dûment signée par le responsable de la société bénéficiaire.
- d'un titre de transport ou d'hébergement permettant de vérifier le déplacement effectif d'un salarié ou d'un associé de l'entreprise aux dates correspondant à l'opération.
- Relevé d'Identité Bancaire

6. DELAI DE REALISATION

Le bénéficiaire dispose du délai d'un an à compter de la notification de l'aide pour réaliser l'opération.

7. DELAI DE TRANSMISSION DES JUSTIFICATIFS

Le bénéficiaire de l'aide dispose d'un délai de six mois au-delà de la date de réalisation de l'opération pour transmettre les pièces justificatives nécessaires au paiement de l'aide régionale. Passé ce délai, aucun règlement ne sera effectué.

8. MODALITES DE DEPOT DU DOSSIER

La demande d'aide est dorénavant dématérialisée sur le portail des aides, accessible via le site Internet du Conseil régional : www.paysdelaloire.fr

Pour être recevable, le dossier complet de demande d'aide doit être déposé sur ce portail des aides, **un mois** avant la réalisation de l'opération (date d'ouverture du salon ou d'organisation des rendez-vous).