

STRUCTURER, PROJETER ET ACCÉLÉRER A L'INTERNATIONAL

## **V.I.E Pays de la Loire**

*En un clin d'œil*

# V.I.E Pays de la Loire en un clin d'œil

## Pour quels projets ?

### OBJECTIF

Soutenir financièrement à la mise en place de  
**Volontaires Internationaux en Entreprise (V.I.E.)**

### LA REGION CO FINANCE :

**50%** DE L'INDEMNITE  
FORFAITAIRE

Sur les 12 premiers mois de la mission

### TYPES DE POSTE ÉLIGIBLES

Mission à vocation commerciale

Mission d'appui technique avant-vente

Jusqu'à

**30 000 €**

de financement régional

**1**

**SUBVENTION**

par année civile

**2**

**SUBVENTIONS**

maximum dans toute la vie  
de l'entreprise

Effectif à partir du 1er janvier 2024

## POUR QUI ?

### ENTREPRISE BASÉE EN PAYS DE LA LOIRE

Constituée sous forme sociétaire ou d'EIRL  
ou d'entreprise individuel

**10 PERSONNES**

minimum

**3 ANS**

**D'EXISTENCE**  
minimum

Justifier de moyens  
**BUDGÉTAIRES ET  
STRUCTURELS**

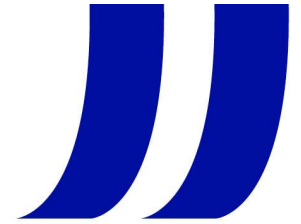
**PME- ETI**  
DE 10 À 1 000  
PERSONNES

### ACTIVITÉ

Production industrielle  
Services à la production

Sous certaines conditions, les regroupements d'entreprises  
seront éligibles.

# V.I.E Pays de la Loire, quelques cas pratiques



## SE LANÇER SUR UNE NOUVELLE ZONE EXPORT - exemple éligible

Je suis une PME de la filière maritime avec 180 personnes.

J'exporte déjà plus spécifiquement en Europe du Nord.

Je souhaite prospecter désormais les marchés du Maghreb et notamment le Maroc en m'appuyant sur une présence sur zone pour réaliser les études marchés et la prospection et prise de contact nécessaire sur place.

Je peux solliciter mon conseiller Team France Export pour étudier l'opportunité de mettre en place un V.I.E au Maroc pour prospecter ce nouveau marché pour lequel un financement régional pourra être sollicité à hauteur de 50% du montant total des indemnités sur les 12 premiers mois de la mission.

## PROSPECTER EN COLLECTIF - exemple éligible

Nous sommes 5 entreprises dans le secteur de l'hydrogène représentant au total 75 personnes, nous intervenons sur différents segments de la chaîne de valeur de la filière (production, stockage, distribution).

Nous souhaitons prospecter le marché de l'Amérique Latine pour proposer une offre de services complète. Pour ce faire, nous avons créé un GIE dédié à cette offre de services collective et souhaitons nous appuyer sur une présence sur zone pour défricher les opportunités commerciales.

Le GIE peut solliciter un conseiller Team France Export quant à l'opportunité de mettre en place un VIE pour prospecter ce nouveau marché pour lequel un financement régional pourra être sollicité à hauteur de 50% du montant total des indemnités sur les 12 premiers mois de la mission.

## RENFORCER SA FILIALE AU JAPON – exemple non éligible

Je suis une PME ligérienne spécialisée dans la domotique de 160 personnes.

J'exporte en Asie depuis plusieurs années et ai installé une filiale au Japon. Je souhaite recruter un VIE pour cette filiale afin de renforcer ses effectifs et lui confier des missions administratives et comptables (facturation, devis, gestion des commandes et des stocks)

Je ne peux pas solliciter un financement régional pour soutenir le recrutement de ce VIE. Le soutien régional se concentre sur les projets de mission VIE à vocation commerciale ou d'appui avant vente permettant à l'entreprise de conquérir de nouveaux marchés