

# Les entreprises dans le jeu international

Dans le contexte actuel, beaucoup d'entreprises, notamment les TPE et PME, ont plus que jamais une carte à jouer sur les marchés étrangers. C'est pourquoi la Région et ses partenaires accompagnent leurs projets de développement international.

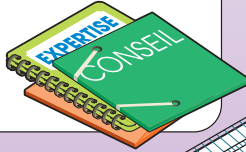
## ((( COMMENT ÇA MARCHE ?

### Un réseau de partenaires

Pour une entreprise qui souhaite exporter, les questions ne manquent pas. Quel marché cibler ? Pour quel potentiel commercial ? Comment vendre sur place ? À quel prix ? Avec quels risques ? Avec quelles aides ? Pour y répondre, la Région et ses partenaires s'organisent.



**La chambre de commerce et d'industrie** accueille et conseille l'entreprise, et réalise avec elle un diagnostic export. Son rôle est ensuite d'orienter le futur exportateur vers le bon interlocuteur et le bon dispositif.



La Région définit avec les filières le programme régional à l'international dont la mise en œuvre est confiée aux **chambres économiques** (CCI international, SPPL, missions métiers d'art) et à la **SEM régionale**.



### Organismes d'État

Ubifrance, Coface, Oséo, Adepta, Sopexa et les conseillers du commerce extérieurs constituent avec la Région et les CCI « l'équipe de France de l'export » en Pays de la Loire.



**La Région** met en place des aides financières : pour réduire très fortement le coût de participation aux plus grands salons internationaux, le recours à des prestations de conseil pour trouver de nouveaux clients, pour la présence à l'étranger de jeunes volontaires en entreprise (VIE)...

### Outils régionaux

La Région propose aux entreprises plusieurs leviers pour les accompagner à l'export, à savoir :

- Elle prend en charge la totalité des indemnités d'un jeune sous statut de **volontaire international en entreprise** pendant douze mois (**VIE Pays de la Loire**).



- **Prim'Export** finance le stand des exposants sur les pavillons France à l'étranger ou des programmes de rendez-vous ciblés.



- **Le programme régional à l'international** assure et subventionne des services sur mesure en complément des prestations nationales.



- Le rapprochement d'entreprises d'une même filière au sein de **groupements export**.



- **Le bureau des Pays de la Loire en Chine** évalue le potentiel commercial de la province du Shandong.



## ((( CHIFFRES CLÉS

**213** volontaires en entreprise financés par la Région,

**500** projets commerciaux soutenus par la Région en 2009 au titre de Prim'Export,

**417** entreprises bénéficiaires des actions du programme régional à l'international en 2009.

## ((( FINANCEMENT

La Région consacre **6,2 millions d'euros** par an à la promotion économique et l'aide à l'exportation.