

V.I.E - Volontariat International en Entreprise

La solution RH pour votre développement international



26 Septembre 2017



VOUS SOUHAITEZ

- ▶ Étudier ou prospecter de nouveaux marchés
- ▶ Construire ou dynamiser un réseau d'agents ou distributeurs locaux
- ▶ Créer et mettre en place une structure à l'étranger
- ▶ Renforcer, techniquement ou commercialement, les équipes locales

PENSEZ AU V.I.E

UNE FORMULE SOUPLE, SIMPLE ET ATTRACTIVE



UNE FORMULE FLEXIBLE

Le V.I.E est une solution RH clé en main qui permet de confier à un jeune, âgé de 18 à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger d'une durée de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans la limite de 24 mois.

UN STATUT PRIVILEGIE

De statut public, le V.I.E est placé sous l'autorité du Ministère en charge du Commerce extérieur. Il n'existe donc pas de lien contractuel entre le V.I.E et l'entreprise qui sont, de plus, exonérés de toutes charges sociales en France.

UNE GESTION SIMPLIFIEE

La gestion administrative, juridique et sociale est assurée par Business France, l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. L'entreprise se concentre ainsi sur la mission opérationnelle.

Quelles entreprises ?

- ▶ Entreprises de **droit français** disposant d'une personnalité morale
- ▶ Souhaitant se développer à l'international



Quels jeunes ?

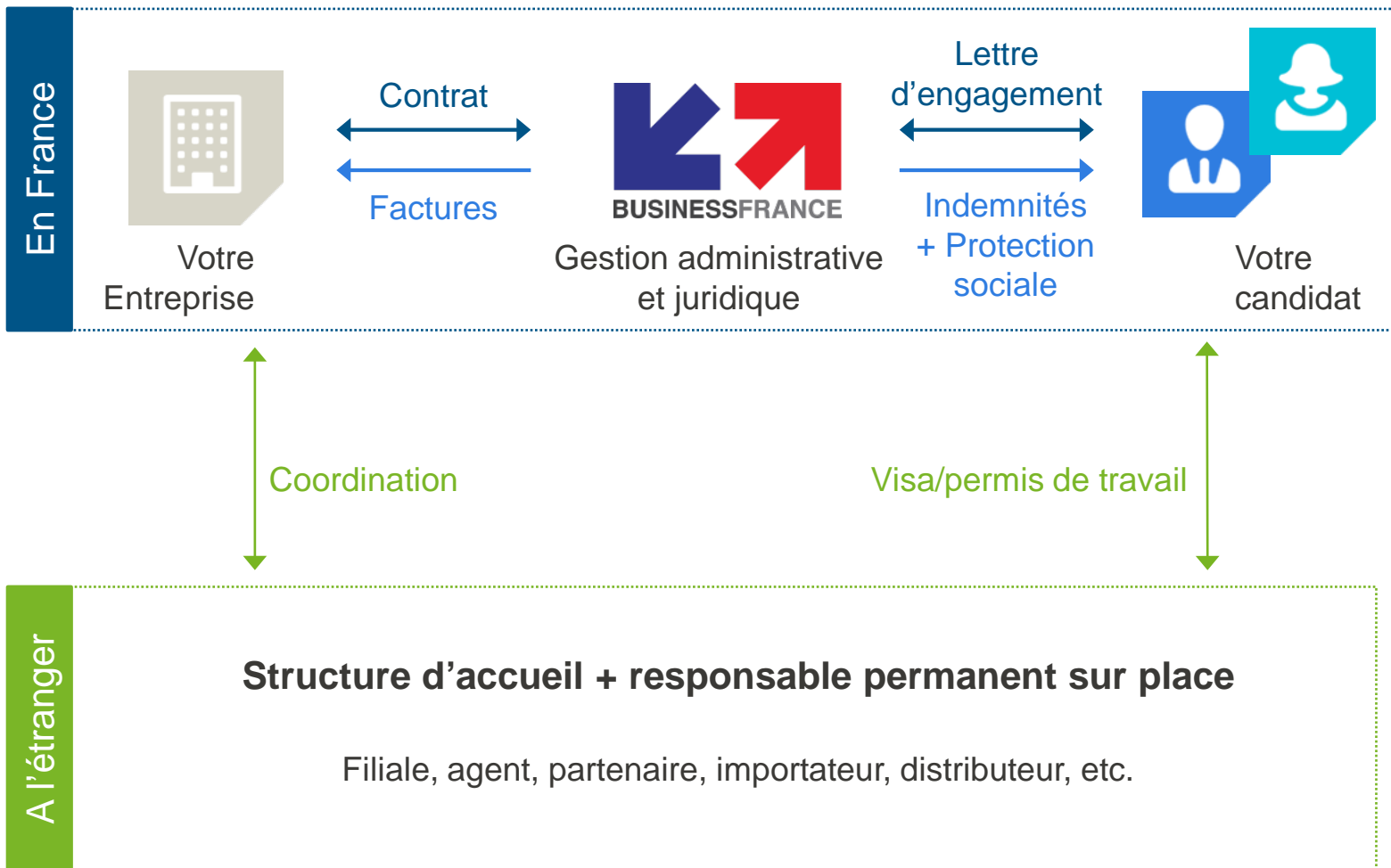
- ▶ **Nationalité** : français(e)s ou ressortissant(e)s de l'Espace économique européen
- ▶ **Age** : de 18 à 28 ans, n'ayant encore jamais réalisé de V.I.E
- ▶ Casier judiciaire vierge



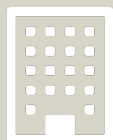
Quels types de missions ?

- ▶ Commerciale, Production, Financière, Administrative, Informatique, Marketing, Logistique, etc.





(A fin août 2017)



1940
entreprises utilisatrices

► Secteurs les plus utilisateurs

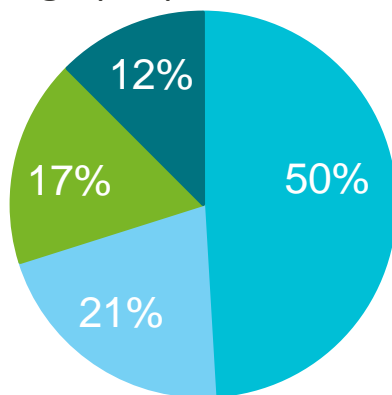
- Finance et assurance
- Nouvelles Technologies
- Industrie automobile
- Services, formation, enseignement, RH
- Transport, logistique
- Agroalimentaire
- Santé
- Energies
- **BTP, construction, infrastructures**
- Equipements industriels



135
pays

► Répartition géographique

- Europe
- Amériques
- Asie
- Afrique



► TOP 5 des pays de mission



USA



Belgique



Allemagne



Royaume-Uni



Chine et Hong-Kong

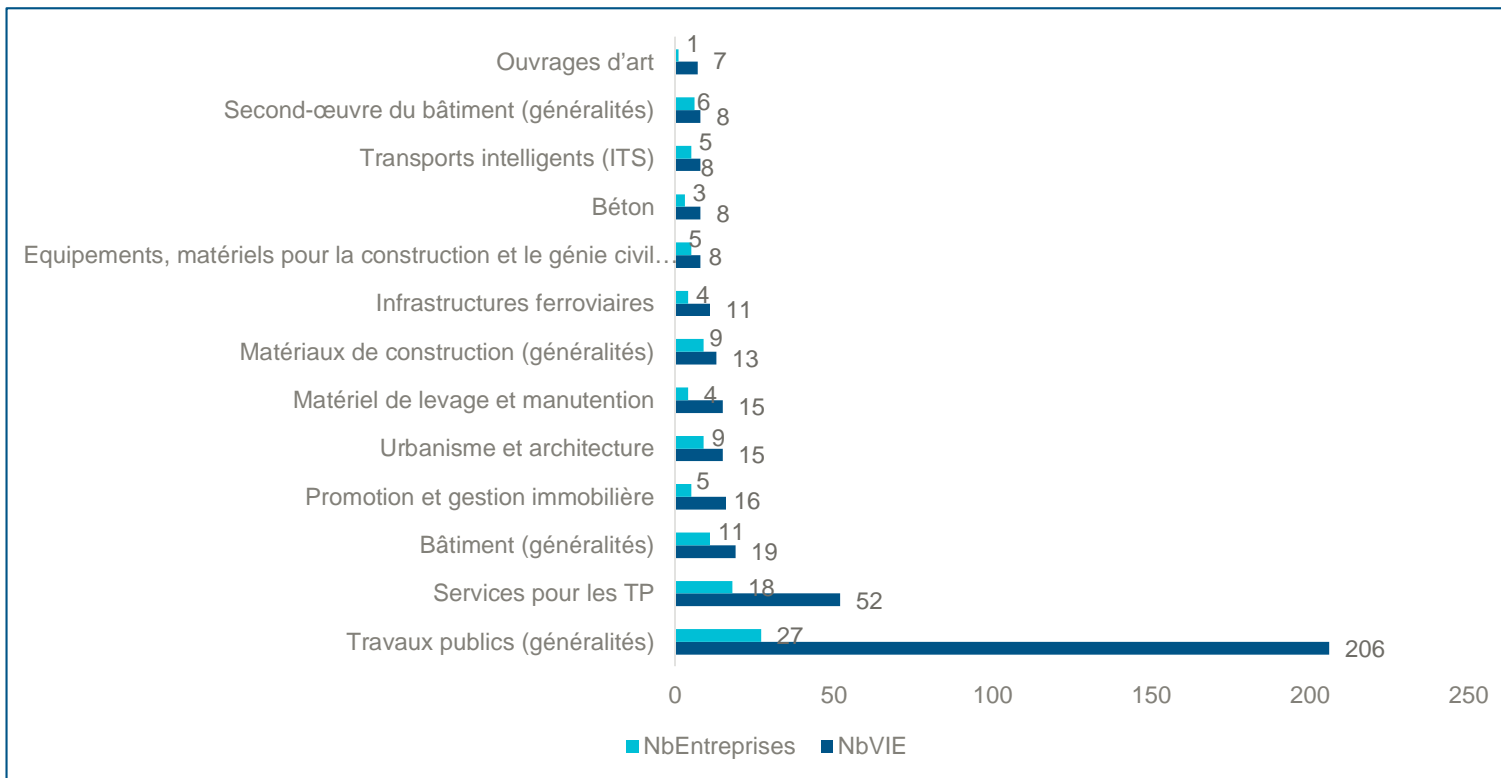


9 678
V.I.E en poste

19 mois
durée moyenne de mission

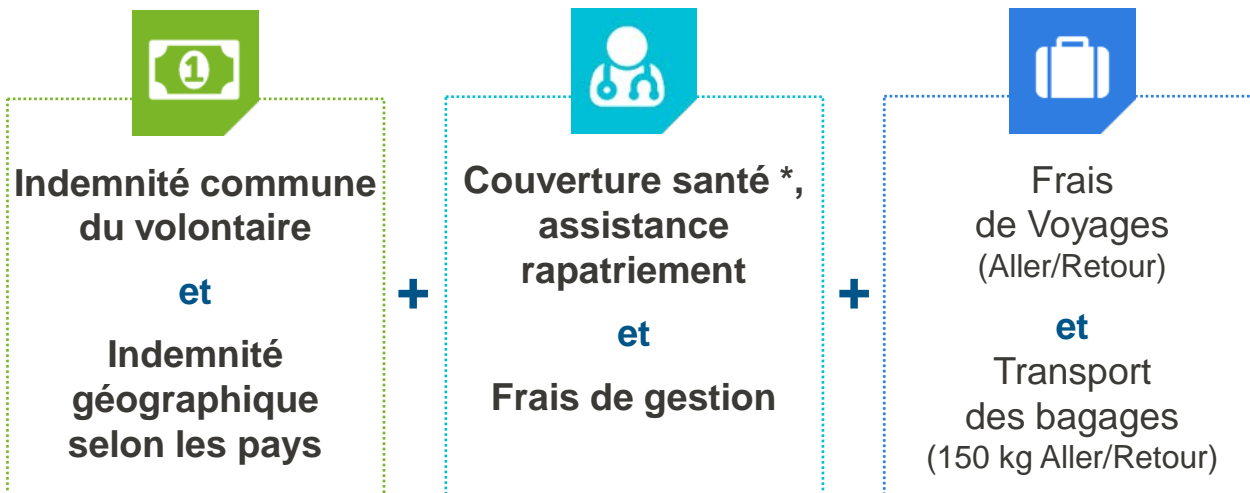
26 ans
âge moyen

A fin août 2017, le secteur compte 429 V.I.E en poste pour le compte de 136 entreprises (dont 69% sont des PME/ETI)



CA	Nb VIE	% VIE	Nb Ent	% Ent
CA (< 200 M€)	206	48%	94	69%
CA (> 200 M€)	223	52%	42	31%
TOTAL	429	100%	136	100%

Budget V.I.E:



Les dépenses opérationnelles :
frais de déplacement, visa, etc...

* Couverture sociale pour le jeune et ses ayants droit.
Durée de mission validée pour la retraite et l'assurance vieillesse

Exemple de coût facturé par Business France (HT)

Base : CA < 50 M€ et > 200 M€, mission de 12 mois.
Ces coûts intègrent l'**indemnité mensuelle** et les **frais de couverture sociale et frais de gestion**:

Royaume-Uni (Grand Londres) :	29 807 € 32 460 €
Etats-Unis (NYC) :	50 067 € 52 720 €
Allemagne (Berlin) :	25 240 € 27 892 €
Brésil (Sao Paulo) :	31 885 € 34 537 €
Australie (Sydney) :	33 612 € 36 264 €
Chine (Hong Kong) ** :	33 608 € 36 260 €

* Barème juillet 2017 mis à jour chaque trimestre (hors dépenses opérationnelles)

** Pays à logement obligatoire: abattement de 20% automatique sur l'indemnité géographique



Des avantages fiscaux et comptables

- ▶ Exonération pour l'entreprise de tout lien contractuel direct avec le volontaire et de toutes charges sociales
- ▶ Déduction des indemnités de vos volontaires du résultat de l'entreprise française : cf. Bulletin Officiel des Impôts 4 C-4-10 n°67 du 13 juillet 2010
- ▶ Le V.I.E n'est pas comptabilisé dans les effectifs
- ▶ Intégration de vos V.I.E dans votre quota supplémentaire « d'apprentis » relatif au calcul de la taxe d'apprentissage
- ▶ Pour les PME: aides financières régionales et nationales (Bpifrance Assurance Export, prêt croissance international, crédit d'impôt export..)



Un vivier de recrutement à l'international

- ▶ **92%** des entreprises considèrent le V.I.E comme un vivier de recrutement*
- ▶ **68%** des volontaires ont reçu une proposition de poste à l'issue de leur mission (59% en 2011)
- ▶ **92%** des V.I.E sont en activité un an après la mission (dont 35% en management)*
- ▶ **85%** des candidats sont issus de formations ingénieurs ou commerciales (BAC + 5 et plus)
- ▶ **65%** des inscrits ont entre 25 et 28 ans

+ Besoin de recruter ?

3 options :

1. Diffusez gratuitement votre offre sur www.civiweb.com, le site de référence des candidats à la recherche d'un V.I.E (400 000 visites/mois)
2. Exploitez la Cvthèque de 45 000 candidats
3. Faites appel au service Appui au Recrutement V.I.E

* Source : études Ipsos et CSA 2014 et 2016

Les « plus » pour les PME:

- ▶ Des frais de gestion réduits
- ▶ Des aides financières nationales et régionales
- ▶ Des solutions pour héberger votre V.I.E sur place:
 - la solution de portage par un grand groupe,
 - Les bureaux Business France,
 - les Conseillers du Commerce Extérieur de la France,
 - ou le réseau des CCI françaises à l'étranger.
- ▶ Le suivi du volontaire : à défaut d'encadrement par un cadre résidant sur place, Business France propose un parrainage par un Conseiller du Commerce Extérieur ou grâce à l'appui et le conseil des CCI françaises à l'étranger
- ▶ L'aide au recrutement : accompagnement dans votre recherche de candidats et aide à la sélection des profils adaptés (prestations additionnelles)

APPUI AU RECRUTEMENT DE V.I.E : L'ACCÉLÉRATEUR D'EXPORT ET D'EMBAUCHE

De Châteauroux, l'équipementier aéronautique PGA Avionics (240 salariés) exporte 60 % de sa production. En 2014 avec l'appui de Business France, l'entreprise a intégré deux V.I.E (Volontariat International en Entreprise) qu'elle a fini par embaucher définitivement. Elle renouvelle aujourd'hui l'expérience.

« Le V.I.E est un formidable accélérateur d'embauche pour une entreprise telle que PGA Avionics qui réalise 60% de ses 40 M€ de chiffre d'affaires à l'export. Depuis son rachat par le groupe américain Astronics en 2013, PGA a poursuivi le développement de ses activités qui sont toutes basées sur son site de Montierchaume, à proximité de l'aéroport de Châteauroux, son fief depuis 25 ans. Nous avons parfois du mal à attirer les compétences dont nous avons besoin pour nous développer. Aussi, quand Business France m'a parlé de la possibilité d'avoir un appui au recrutement de V.I.E, j'y ai vu un double intérêt : fidéliser nos clients anglo-saxons en créant un pôle « Support » à la vente en Floride et en Irlande ; mais aussi intégrer et former de jeunes ingénieurs qui n'auraient pas forcément pensé à rejoindre une entreprise implantée à Châteauroux. J'ai très vite été contacté par une conseillère de Business France qui, en deux entretiens téléphoniques, a su comprendre nos besoins et établir un profil très précis pour les deux postes que nous avons proposés. Sur les centaines de candidatures reçues, elle en a

sélectionné quatre par poste. Honnêtement, ils méritaient tous d'être recrutés ! Mais il faut croire que nous avons su choisir les deux plus motivés : nous avons été tellement satisfaits par leur travail que nous les avons intégrés en CDI, à Châteauroux. De plus, nous venons de recruter trois nouveaux V.I.E en Floride, en Irlande et à Seattle. Pour nous, c'est une excellente formule de pré-recrutement : cela nous permet d'embaucher des ingénieurs qualifiés, dont l'expérience de la relation avec les clients internationaux est très précieuse. De plus, le V.I.E est un véritable accélérateur de carrière pour ces jeunes, qui se révèlent ensuite très attachés à l'entreprise. Le tout pour un coût dérisoire : le salaire d'un V.I.E est sans commune mesure avec les coûts d'expatriation d'un cadre senior ! »



Fabrice Berthelot, Directeur Général de PGA Avionics

7 PME/ETI sur 10

ayant envoyé un V.I.E pour une mission commerciale ouvrent un courant d'affaire

source IPSOS 2015

93% des entreprises clientes recommandent le V.I.E

(Source Etude CSA – 2016)

A l'issue de leur mission, **68%** des V.I.E ont reçu une proposition de poste

Source Business France - Décembre 2015 et Etude CSA 2014

92% trouvent un emploi dans les 6 mois suivant la fin de la mission (dont 35% en management)

Source : études Ipsos et CSA 2014 et 2016



LE VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE FINANCÉ À 100 % EN PAYS DE LA LOIRE

L'entreprise nantaise Meteodyn (40 salariés) exporte aujourd'hui son savoir-faire dans 60 pays. Grâce au financement de la région, elle a successivement missionné à l'étranger 6 V.I.E pour explorer et conquérir de nouveaux marchés.

90 % des régions subventionnent la formule V.I.E

Afin d'aider les PME à s'exporter, la plupart des régions ont mis en place des aides financières permettant de faciliter le recours au Volontariat International en Entreprise (V.I.E). Selon la région, ces subventions permettent de couvrir tout ou partie des indemnités du V.I.E. En moyenne, cette participation financière correspond à 50 % du montant de l'indemnité. Pour les régions, cet engagement financier répond à la fois à un enjeu économique et en termes d'emploi (92 % des V.I.E trouvent un emploi en moins d'un an), mais aussi à un enjeu d'image : le succès d'une PME à l'international a toujours un impact positif sur sa région d'origine. Business France, pour sa part, peut aider l'entreprise à rechercher et présélectionner des candidats, trouver des solutions d'hébergement et accompagner le V.I.E et l'entreprise tout au long de la mission. Des délégués régionaux Business France sont présents au sein des équipes internationales de toutes les CCI de France. Les entreprises désirant connaître les aides régionales existantes et leurs modalités d'attribution peuvent s'adresser à ces relais de proximité qui sauront les accompagner dans leur démarche. À noter. Les PME peuvent également bénéficier d'aides financières nationales : assurance prospection COFACE, crédit d'impôt export et Prêt export Bpifrance...



Jean-Claude Houbart, Directeur Général de Meteodyn

« Nous sommes une société spécialisée dans la mesure des vents et la climatologie appliquées aux secteurs de l'éolien, de l'aménagement urbain ou encore des transports. Dès la création de l'entreprise, en 2003, nous nous sommes tournés vers l'export et avons ouvert successivement des agences en Chine, aux Etats-Unis et, plus récemment, en Inde. Dans d'autres pays, nous travaillons avec des distributeurs. Pour une PME comme la nôtre, le dispositif V.I.E constitue un véritable levier de développement. Nous l'avons totalement assimilé comme tel. Ainsi, lorsque nous investissons un nouveau marché à l'international, la première approche est toujours confiée à un binôme associant un commercial recruté localement et un V.I.E présentant généralement un profil d'ingénieur. Sa mission consiste à porter le savoir-faire de l'entreprise chez le client et, d'une certaine manière, à incarner une forme d'excellence française qui a un réel poids commercial à l'étranger. Cette formule a largement fait ses preuves partout où nous nous sommes implantés. C'est de cette manière que nous sommes entrés en Chine, où nous réalisons aujourd'hui notre plus gros chiffre d'affaires à l'export. Depuis deux ans, nous appliquons la même méthode en Inde. Sans les avantages, notamment financiers, liés au V.I.E, nous n'aurions assurément pas pu procéder de cette manière en mobilisant successivement 6 V.I.E dans 6 pays différents. Nous avons la chance, en Pays-de-la-Loire, de bénéficier d'une subvention régionale couvrant 100 % de l'indemnité du V.I.E sur la première année. Quand on connaît les risques qu'il y a à s'exporter, on mesure tout l'intérêt stratégique de ce type de financement. »

Eléonore HURAUT DE LIGNY

Responsable Partenariats V.I.E

Tél : + 33 (0) 1 40 73 32 91

Email: eleonore.huraultdeligny@businessfrance.fr