



SAVOIR RÉPONDRE aux principales objections D'UNE PME/ETI

La formule du V.I.E peut susciter certaines interrogations ou objections de la part de votre interlocuteur, qu'il s'agisse d'un responsable export, d'un responsable des ressources humaines ou même du directeur général de la société.

Pour multiplier vos chances de convaincre un recruteur, nous avons recensé les principales objections et les réponses à apporter.



OBJECTION N°1 : « Les investissements sont trop lourds »

VOTRE RÉPONSE

- Le coût d'un volontaire **reste inférieur à celui d'un expatrié** : il n'y a aucune charge sociale ou patronale du fait du **statut public du V.I.E.**
- Il existe de nombreuses **aides nationales ou régionales** à destination des entreprises : pour plus de renseignements à ce sujet, proposez à votre interlocuteur de contacter un conseiller V.I.E.
- **Le coût d'un projet V.I.E peut se calculer gratuitement en quelques clics.**

Rendez-vous ici !



OBJECTION N°2 : « Nous ne gérons pas d'expatriés »

VOTRE RÉPONSE

- **Le Volontaire International n'est pas un expatrié** : il n'a pas de contrat de travail et l'entreprise n'a aucune obligation d'embauche à l'issue de la mission.
- **La gestion administrative du V.I.E est déléguée à Business France**, l'entreprise se consacre uniquement au suivi opérationnel de la mission.
- Le service RH de l'entreprise ne consacre pas de temps supplémentaire au Volontaire International puisque ce dernier n'entre pas dans les effectifs : son arrivée n'a **pas d'impact sur la masse salariale.**
- Business France propose des **accompagnements personnalisés** pour faire gagner du temps à l'entreprise (Aide à la définition des besoins RH de l'entreprise, appui au recrutement, coaching régulier par nos bureaux sur place...).



OBJECTION N°3 : « Notre activité internationale est insuffisante »

VOTRE RÉPONSE

- C'est la finalité même du Volontaire International : **renforcer, à moindre coût, l'activité internationale de l'entreprise par son activité.** Il peut aussi assurer un suivi ponctuel sur un projet à l'étranger.
- Le Volontaire International peut également **appuyer l'équipe export d'une entreprise sur certains pays**, où l'activité commerciale implique un certain nombre de déplacements.
- Le Volontaire peut également **couvrir jusqu'à 8 pays différents** sous statut de « V.I.E régional ».



OBJECTION N°4 : « Notre TPE/PME/ETI ne détient pas de filiales »

VOTRE RÉPONSE

- La mission peut s'effectuer **au sein d'une structure de représentation** : agent local, distributeur, importateur...
- **Business France peut proposer un accueil du V.I.E** dans ses locaux ou dans ceux de ses partenaires, publics ou privés : quand les PME/PMI ne disposent pas de structure locale, des locaux sont mis à leur disposition pour accueillir les V.I.E.
- **Le temps partagé** : avec l'appui d'un organisme fédérateur, cette formule permet à un groupe d'entreprises, de bénéficier des services d'un V.I.E en se partageant les coûts.

À vous de jouer pour créer
votre mission V.I.E !

Contacts

info-vi@businessfrance.fr

Retrouvez-nous sur mon-vie-via.businessfrance.fr et sur nos réseaux :

 [BF.Volontariat.International.official](https://www.facebook.com/BF.Volontariat.International.official)  [@BF_VIE_VIA](https://twitter.com/BF_VIE_VIA)

 [Business France V.I.E/V.I.A Espace Talents](https://www.linkedin.com/company/Business-France-V.I.E-V.I.A-Espace-Talents)

