

WEBINAIRE DE LANCEMENT

/ 20 mai de 17h à 18h

/ V.I.E A TEMPS PARTAGÉ EN ITALIE

L'Italie est un marché prioritaire pour vous ?
Bénéficiez d'une présence locale à temps et coûts partagés



Stéphane ROSTAING
MEDEF
Auvergne-Rhône-Alpes



Olivia FAYOLLE
MEDEF
Auvergne-Rhône-Alpes



Julie DEBITON
Auvergne-Rhône-Alpes
Entreprises



Mirko MOTTINO
Altios Italie



Frédéric AGNES
Compilatio



Coline DEMOLIN
Compilatio



MEDEF AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



❖ Le positionnement du MEDEF sur l'international

- Rôle dans la mobilisation et sensibilisation des entreprises de la région
- Porteur du programme « Ambition Région International - Accélérer ma croissance à l'international »
- Lancement des V.I.E à temps partagés en Allemagne et Italie aux côtés de l'Agence régionale Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises et la Région Auvergne-Rhône-Alpes



❖ Retour d'expérience : VIE

- Témoignage - Entreprise ROSTAING



AUVERGNE-RHONE-ALPES ENTREPRISES



Auvergne
Rhône-Alpes
Entreprises

L'Agence économique régionale Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises est née de la volonté de la Région pour soutenir les entreprises, en lien avec les EPCI et les Départements.

Financée principalement par la Région, Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises est une association, sans but lucratif, présente sur toute la région grâce à 11 antennes locales et 130 collaborateurs.

Les missions

L'Agence économique régionale oriente et accompagne les entreprises industrielles et des services à l'industrie à toutes les étapes de leur développement :



QU'EST-CE LE VIE ?

Une solution RH clé en main qui permet d'envoyer un jeune Talent en mission professionnelle à l'étranger pour une durée de 6 à 24 mois.



Quelles entreprises ?

- **Entreprises de droit français** disposant d'une personnalité morale
- Ayant **12 mois** d'existence
- 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,

NOTRE ACCOMPAGNEMENT POUR PROSPECTER

Le V.I.E (Volontaire à l'international en entreprise) à temps et coût partagés

Une offre d'accompagnement clé en main :

Son principe : mutualiser cette solution RH entre 2 entreprises non concurrentes mais complémentaires

Son coût : prise en charge à hauteur de 50 % des dépenses éligibles sur la durée initiale du contrat (minimum 12 mois).

Sa gestion administrative : déléguée à Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises

Le recrutement et le suivi : organisés par le MEDEF AUVERGNE-RHONE-ALPES



POINTS D'ATTENTION

- Cette aide s'adresse aux entreprises TPE, PME de la Région Auvergne-Rhône-Alpes.



MODALITES

- La Région Auvergne-Rhône-Alpes prend en charge à hauteur de 50 % (plafonné à 30 000 €) (*indemnité forfaitaire d'entretien et frais de gestion et protection sociale*)
- Mobilisation d'un chèque export national de 5 000 € soit 2 500 € par entreprise



COMMENT CELA S'ORGANISE ?



Qui fait quoi?



Recrutement de l'entreprise complémentaire, Définition du projet, Corédaction de l'offre de mission, animation des webinaires, recrutement et suivi des V.I.E et des entreprises



Gestion administrative, et gestion des demandes de subvention auprès de la Région et du chèque relance export

L'agence présélectionne les jeunes qui candidatent aux offres et transmet leurs candidatures au Medef.



Coaching et hébergement du VIE en IT & en ALL

MISSION EN ITALIE

Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises en partenariat avec le MEDEF et la Région Auvergne-Rhône-Alpes vous propose une mission de 12 mois à Turin :

POSTE DE DEPENSES	BUDGET GLOBAL H.T POUR 12 MOIS	BUDGET MUTUALISE PAR ENTREPRISE	SUBVENTION REGIONALE PAR ENTREPRISE	Chèque relance V.I.E PAR ENTREPRISE	COUT RESTANT A VOTRE CHARGE PAR ENTREPRISE
Indemnité forfaitaire d'entretien et frais de protection et gestion sociale	27 178,20 €	13 589,10 €	6 794,55 €	2 500 €	4 294,55 €
Frais structure d'accueil locale et coaching et frais technique	20 400 €	10 200 €	Non concerné	Non concerné	7 500 €
Forfait bagage et 1 A/R France / Turin	1 059 €	529,50 €	Non concerné	Non concerné	529,50 €

Budget global par entreprise pour une mission de 12 mois = **12 324,05 €***

* Possibilité de souscrire à une assurance prospection de Bpifrance.

LE V.I.E À TEMPS ET COÛT PARTAGÉS

Avantages pour l'entreprise

- Une **représentation locale**
- **Proximité** clientèle et partenaires allemands ou italiens
- Contournement des restrictions de **mobilité** (Covid)
- **Prise en charge de A à Z** : recrutement, gestion administrative, domiciliation en Allemagne & Italie
- **Coaching & suivi** stricts du VIE
- Partage entre 2 sociétés non concurrentes et complémentaire (quand cela est possible)
- **Budget très accessible** : mutualisation des coûts + soutiens financiers Région + Chèque VIE

Avantages pour le V.I.E

- Acquisition d'une **expérience professionnelle à l'étranger**,
- Des **missions à responsabilité**
- Un vrai **tremplin professionnel**, avec une maximisation des chances de trouver un emploi après la mission (92% des V.I.E. ont une proposition d'embauche)
- La chance de **rencontrer de nouvelles cultures**,
- **Maitrise d'une langue étrangère**
- Une expérience dont on se souvient toute la vie

20 MAI 2021

V.I.E à temps partagé en Italie



ALTIOS, chiffres clés

LEADER DE L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES DE CROISSANCE



Une solution globale à vos besoins

Stratégie, Développement, Recrutement, Hébergement,
Gestion salariale, Gestion de filiale, Croissance externe,
Implantation industrielle, Accélération internationale



Partenaire stratégique des acteurs de l'international

Fonds d'investissement, Banques, Agences
Gouvernementales et Fédérations professionnelles

22 pays
28 IMPLANTATIONS

Positionnées stratégiquement sur les marchés mondiaux les plus dynamiques :

/ **Amériques** : Etats-Unis, Canada, Mexique, Colombie, Brésil

/ **Europe Moyen-Orient** : Allemagne, Royaume-Uni, France, Espagne, Italie, Pologne/Europe de l'Est, Russie, Emirats Arabes Unis/Pays du Golfe

/ **Asie Pacifique** : Inde, Chine, Hong Kong, Singapour/Asie du Sud-Est, Vietnam, Malaisie, Australie, Nouvelle-Zélande

+8.000

Clients - startups, PME & ETI de croissance - depuis 1991

+430

Professionnels salariés par ALTIOS (Experts marchés / sectoriels, Finance et RH)

+300

Filiales gérées pour le compte de clients dans le monde entier

4

Métiers : Stratégie / Développement / Implantation / Investissement



100% international

Vous accompagner à chaque étape de votre développement à l'international



Des valeurs entrepreneuriales

Ecoute, Agilité, Esprit d'équipe, Passion, Entrepreneurship



La puissance de nos écosystèmes

+29 ans d'activité au sein de marchés complexes et spécifiques



Notre présence locale

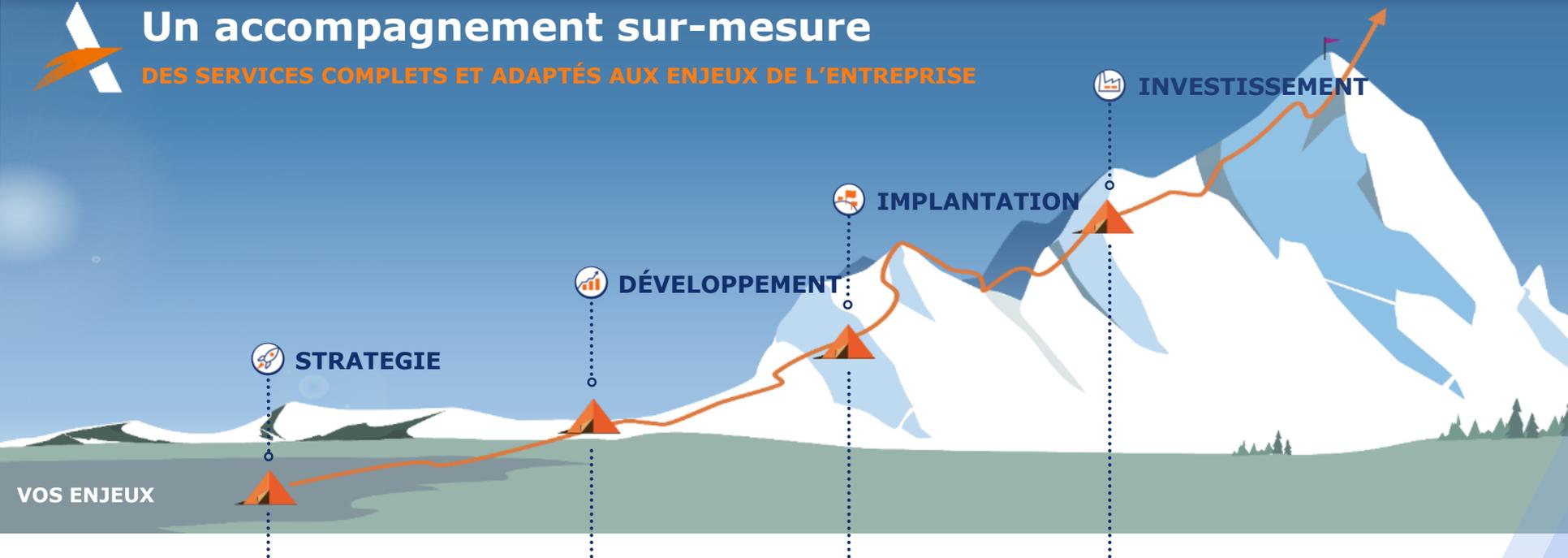
UN RÉSEAU INTERNATIONAL INTÉGRÉ POSITIONNÉ SUR LES 20 PLUS GRAND MARCHÉS MONDIAUX





Un accompagnement sur-mesure

DES SERVICES COMPLETS ET ADAPTÉS AUX ENJEUX DE L'ENTREPRISE



STRATEGIE

DÉVELOPPEMENT

IMPLANTATION

INVESTISSEMENT

VOS ENJEUX

NOS SOLUTIONS

/ Plan de conquête internationale

- Revue stratégique internationale
- Priorisation de marchés & feuille de route opérationnelle
- Solutions de financement

/ Accélération internationale

- Diagnostic international 360°
- Accompagnement de Codir
- Structuration, déploiement et pilotage du développement international

/ Approche commerciale

- Evaluation des potentiels
- Analyse comparative multi-pays
- Stratégie de distribution

/ Développement commercial

- Prospection sur-mesure : clients, partenaires, JV...
- Structuration de réseaux
- Programme de dévpt. commercial

/ Services RH

- Recrutement, gestion salariale
- Conseil RH & solutions d'hébergement
- Recrutement, domiciliation et encadrement de commerciaux

/ Gestion de filiales

- Conseil à la création de sociétés
- Représentation locale & *Directorship*
- Gestion comptable, admin. et fiscale

/ Croissance externe

- Identification de cibles d'acquisition
- Evaluation, conseil et assistance aux négociations
- Intégration opérationnelle

/ Implantation industrielle

- Recherche de sites
- Mobilisation des aides locales
- Implantation & aide au démarrage

Quel impact a eu le COVID-19 sur le marché italien?

Impact important sur le PIL : - 9,5%

Des mesures anti-crisis mise en place depuis mars 2020 :

Exemples de mesures :

- chômage technique activé en mars pour tous les types de sociétés
- crédit allant jusqu'à 25% du chiffre d'affaires de l'année précédente (ou le double de la valeur de la masse salariale) avec un plafond de 5M€. L'Etat garantit 90% du crédit
- toutes les sociétés avec un chiffre d'affaires inférieur à 5M€ ont pu demander entre 10 et 20% de la valeur de la différence, entre le chiffre d'affaires d'avril 2019 et avril 2020 (si la perte de CA est supérieure à 33 %)
- Report du paiement des charges patronales, TVA, taxes...
- Crédit d'impôt 110% sur les travaux de rénovation dans le secteur du bâtiment
- Financements à fonds perdus pour restaurant, bar....les commerces...



L'ETAT a mis en sécurité le système et les PME italiennes, qui ont dans leur force l'agilité et qui ont réagi rapidement à la crise

Les italiens ont presque doublé leurs propensions d'épargne, de 12% en 2019 à 20% en 2020 avec + de 1.682 milliards d'euros dans les comptes-courants italiens.

COVID 19 : la situation actuelle

Un programme de réouverture de toutes les activités économiques a commencé début mai et se poursuivra pendant tout le mois. En juin, 90% des activités seront ouvertes

/ 15 % de la population vaccinée, accélération importante des vaccinations

/ A partir du 16 mai, les voyageurs entrant en Italie en provenance de France doivent :

- Présenter le résultat négatif d'un test moléculaire (PCR) ou antigénique réalisé moins de 48h avant le voyage ;
- Se signaler dès l'arrivée à l'autorité sanitaire régionale.

/ Voyageurs exemptés de test :

- Séjour ne dépassant pas 120 heures pour des besoins prouvés de travail, de santé ou d'urgence absolue ;
- Transit, par des moyens privés, sur le territoire italien pour une période n'excédant pas 36 heures ;

/ Il est possibles de se déplacer librement entre les Régions de couleur jaune

Toutes les régions sauf la Vallée d'Aoste (orange), 100% des régions seront jaunes courant mai

/ Centre commerciaux ouverts à partir du 17 mai

/ Couvre feu à 23h00

Pas de couvre feu à partir de mi juin



LES OPPORTUNITES EN ITALIE

Dans toutes les crises il faut repartir des fondamentaux

- / L'Italie reste le 2° pays industriel d'Europe avec le triple du nombre de PME par rapport à la France
- / C'est le 3ème marché européen
- / 60 M d'habitants avec un pouvoir d'achat important
- / La France est la première destination des IDE italiens en Europe
- / La France c'est le 2° investisseur en Italie dans les projets de M&A



Opérations étrangères en Italie 2016-2018 : les principaux pays investisseurs



Fonte: KPMG Corporate Finance

La **France** et l'**Italie** sont 2 pays culturellement proches, avec des points de **force** dans les mêmes secteurs d'activités industriels, qui **s'intègrent parfaitement** dans des **collaborations industrielles**. Les rapprochements industriels dans plusieurs secteurs (luxe, automobile, agroalimentaire, électronique...) sont de plus en plus fréquents pour contraster les concurrents asiatiques ou américains.

- **1.700 entreprises italiennes** présentent en France avec des participations dans plus de **2 500 entreprises françaises**

- **2.000 entreprises sous contrôle français en Italie.**

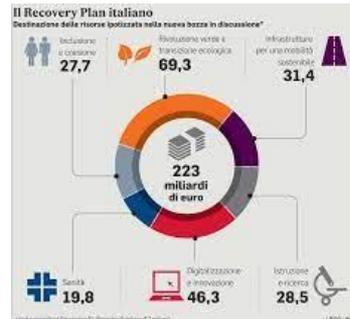
Au total, il y a donc près de 4 000 entreprises "binationales" avec plus de 100 milliards d'euros d'investissements réciproques.

La relance de l'économie : le Recovery plan italien

Un nouveau premier ministre Mario DRAGHI : 13 février 2021

Recovery plan : + de 200 MLD d'€ d'investissements pour relancer le pays

- Numérisation, Innovation, Compétitivité, Culture;
- Révolution verte et transition écologique ;
- Infrastructure pour la mobilité durable ;
- Éducation et recherche ;
- Inclusion et cohésion ;
- Santé



PIB 2021 : + 4,2%

Plusieurs réformes sont envisagées, dont les principaux domaines sont :

- administration publique
- la justice
- la fiscalité
- la simplification réglementaire et la concurrence

L'Italie, un marché et un contexte favorable aux partenariats et à une présence locale

> **Erreur classique :**

« J'ai déjà fait de l'export en Italie, c'est un marché que je connais bien, je vends mes produits par un agent ou un distributeurs depuis des années »

> **Pour son histoire, l'Italie est un marché très ouvert mais beaucoup plus diversifié et complexe culturellement que la France**

Il ne faut pas s'appuyer seulement sur les partenaires mais il faut gérer en directe le business et le futur!

Le développement durable et le succès est lié à une présence sur place



Quelle approche pour accélérer mon développement sur le marché italien?

APPROCHE CLASSIQUE

- Etude de marché (4-6 mois) recherche de distributeurs (6 mois), après 2/3 ans recherche d'un country manager Et embauche (6 mois), création d'une filiale (2 mois), mise en place d'une équipe (2 ans)
- = Parcours de développement : **environ 6 ans**



- + : coûts et risques limités, gestion plus facile du marché étranger ...
- : visibilité et informations de marché, développement du chiffre d'affaires lent, control du marché très limité, portefeuille clients, stratégie export, valorisation de la marque...

APPROCHE « ACCELERATEUR »

- Présence directe sur le marché, différentes possibilités :
- **Le VIE**
- Bureau de représentation ou filiale
- Croissance Externe



- + : présence directe sur le marché, immédiatement opérationnelle, control du marché (stratégie, portefeuille clients, intégration de la nouvelle société)

Le VIE, une présence locale rapide et simple

VIE

Le VIE est une solution qui permet d'être présent directement sur le marché pour 24 mois sans devoir créer une structure :

- avec des **frais réduits**
- avec des jeunes ayant un très **bon parcours de formation** et des **premières expériences**
- avec une **double culture**

Le rôle du coaching est primordial

- Le VIE doit être **hébergé dans une structure d'accueil** mais ce qui est encore plus fondamentale, c'est la fonction du **support/coaching** surtout pour la première année. Guider le VIE depuis la France n'est souvent pas suffisant et l'échec est probable.
- Il faut prévoir au début un **programme de formation** :
 - *approche commerciale et interculturelle*
 - *argumentaire, phoning, lettre commerciale, comment faire du business avec des italiens...*
 - *différences culturelles, gestion des éléments de négociation, spécificités, challenges et contraintes du marché Italien.....*
- Ensuite un support quotidien et un coaching ciblé pour atteindre les objectifs:
 - *définition du plan d'actions*
 - *définition des outils de reporting*
 - *mise en relation avec le réseau italien*
 - *points réguliers, reporting à la maison mère...*
 - *.....*

Sans support et coaching le VIE n'atteint pas ses objectifs



Reveal your
international
potential

ALTIOS Italia
Via Valfrè 14 – 10121 TORINO
Managing Director : Mirko MOTTINO

T +39 011 09 22 130
M +39 348 156 12 71
@ m.mottino@altios.com

Viale Monza 259 – 20126 MILANO
Andrea MAGISTRELLI

T +39 02 9285 2956
M +39 348 635 8402
@ a.magistrelli@altios.com



/company/altios-
international



@ALTIOS_Group

 www.altios.com

- Logiciel d'aide à la détection du plagiat,
- Services d'accompagnement pour promouvoir l'intégrité

www.compilatio.net



Pourquoi tester le marché italien ?



- une opportunité d'expansion à l'international à saisir
- une forte proximité (géographique et culturelle) avec la France



POURQUOI UN VIE ?



- un profil ouvert à l'international
- une offre adapté à l'expérimentation / l'ouverture d'un marché
- l'opportunité de tester le recrutement sur une longue période, avec un risque mesuré

ENTREPRISE COMPILATIO

Chargé de développement commercial

Recherches de clients et lancement des services Compilatio.net en Italie

CANDIDAT VIE (25 ans)

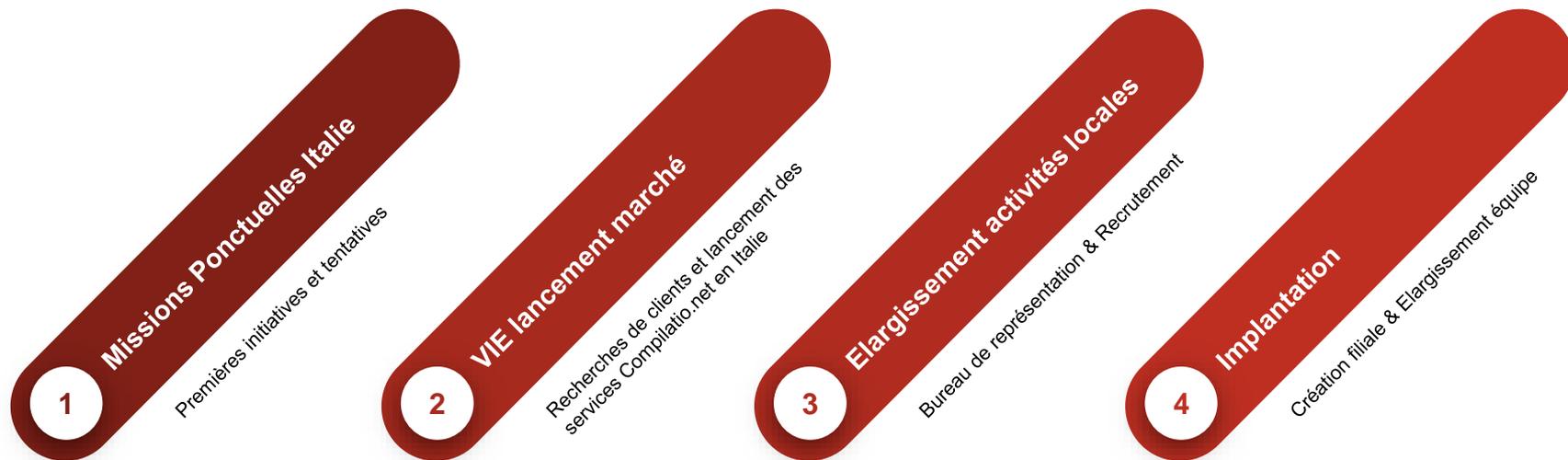
Expériences précédentes en France et à l'international

Recherche d'un emploi en Italie

Coaching & collègues

Double Suivi: Local et du siège France de Compilatio

⇒ **Contexte gagnant pour la mise en place des missions confiées**



VOS CONTACTS

Julie DEBITON - Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises

Chargée d'affaires international référente V.I.E à temps et à coûts partagés

jdebiton@arae.fr / 06 32 29 13 94

Angès ELISABELAR - MEDEF Auvergne-Rhône-Alpes

Chargée de mission Économie

aelisabelar@medef-aura.fr - 04.78.77.20.07