

CLASSE EXPORT LYON 2011
29+30 NOVEMBRE EUREXPO
Job-Matching / V.I.E

Inscription avant le 21 novembre
sur <http://vie.classe-export.com>



BILAN V.I.E

29 & 30 novembre 2011



Salon Classe Export
Lyon-Eurexpo



CHIFFRES CLÉS

Environ 10 000 entreprises ont été ciblées par la campagne marketing du salon Classe Export LYON avec focus sur l'opération V.I.E.

Des messages spécifiques ont été créés pour la promotion du Job-Matching :

- 23 263 messages envoyés par newsletters
- 3 379 envois de fax-mailing
- 17 979 courriers adressés
- 310 appels en prospection téléphonique

Notre communication auprès des écoles a permis :

- 481 candidats pré-inscrits grâce au formulaire en ligne,
- **117 candidats convoqués pour des entretiens,**
- 94 candidats spontanés se sont présentés au recrutement V.I.E

69 offres de missions V.I.E ont été générées pour le compte de 35 entreprises pré-inscrites

Lors du salon Classe Export, mardi 29 et mercredi 30 novembre, 25 entreprises se sont déplacées pour rencontrer **101 candidats**.

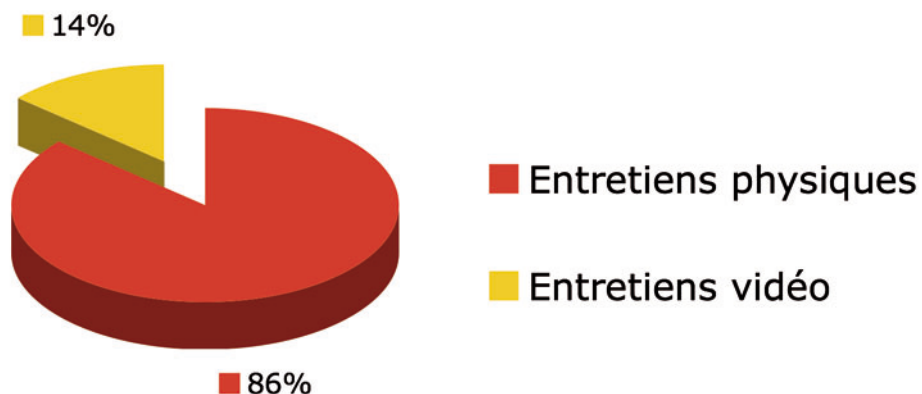
L'ampleur de l'événement a permis aux recruteurs de rencontrer non seulement une sélection de candidats mais également des candidats spontanés parfois adaptés au profil recherché. Cependant, pour la première année, seuls les candidats inscrits en ligne au Job-matching ont pu se rendre sur le salon pour se présenter en tant que candidats spontanés.

10 nouvelles offres de mission (Allemagne, Italie, Suisse, Moyen Orient..) identifiées en direct sur le salon :



+ 16 entretiens en visio-conférence en direct de Colombie, de Chine..

Ce moyen permet également aux candidats en poste de passer leur entretien pendant leur journée de travail.



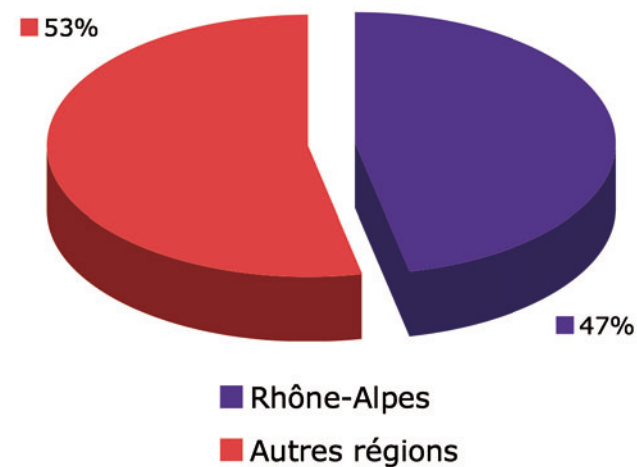
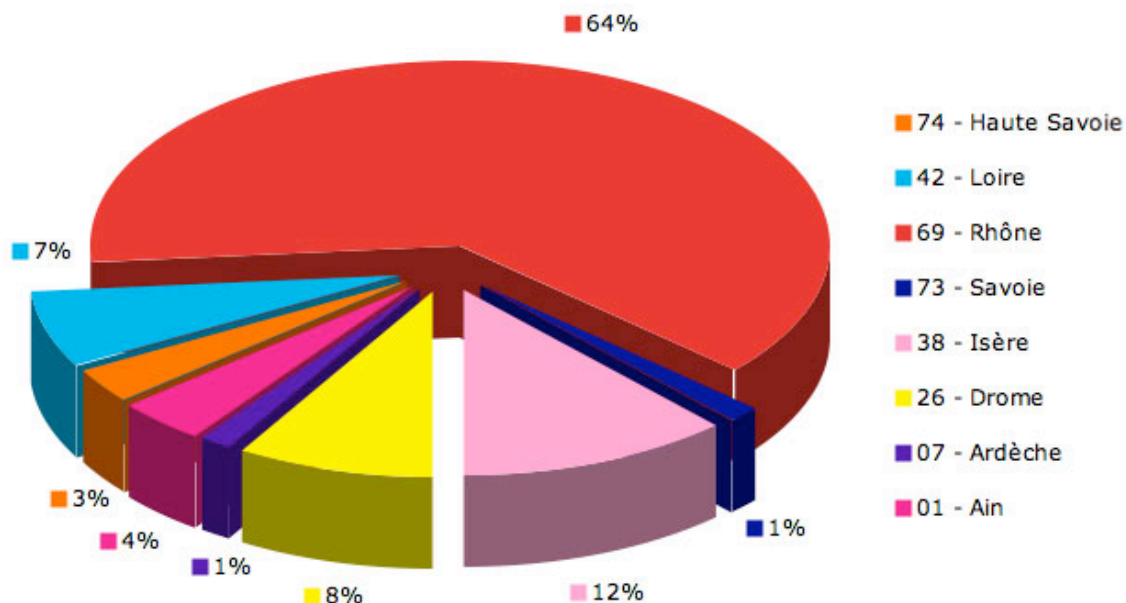


PROVENANCE DES CANDIDATS

Seulement près de la moitié des candidats sont issus de la RÉGION RHONE ALPES.

Les candidats de la France entière prennent connaissance des offres V.I.E en ligne sur notre site Internet et sur le site du Civiweb et sont prêts à se rendre disponibles pour rencontrer les recruteurs

Décomposition des départements de Rhône-Alpes en fonction des candidats pré-inscrits





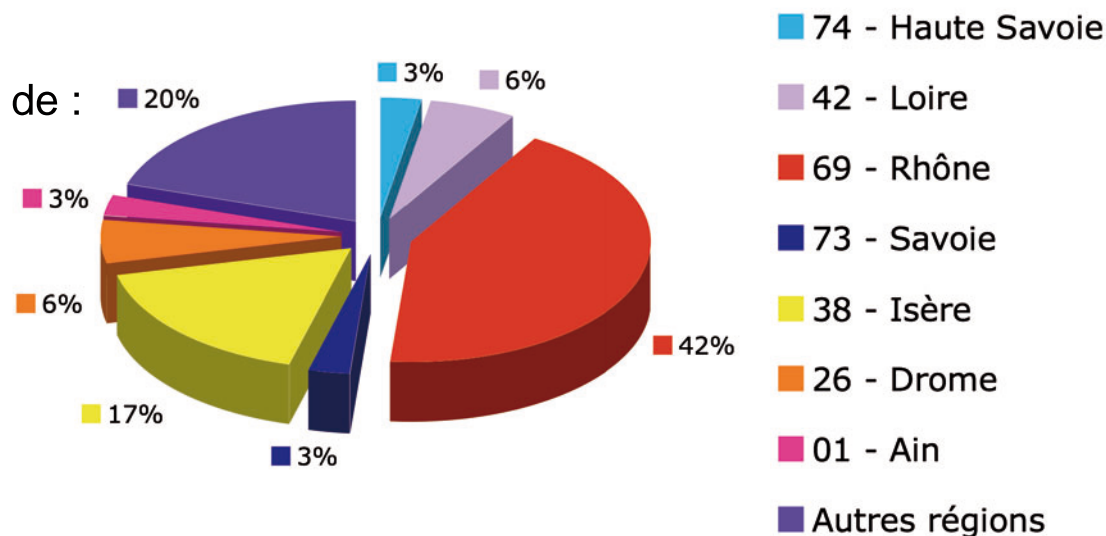
PROVENANCE DES ENTREPRISES - une mobilisation régionale !

En effet, une fois de plus, nous constatons l'aspect RÉGIONAL de l'événement à travers la provenance géographique des entreprises participantes.

Sur les 35 entreprises inscrites au Job-Matching, 27 sont rhonalpines.

Les 8 autres proviennent de :

- Ile de France,
- Auvergne,
- PACA.



Ces dernières n'ont pas hésité à se déplacer car elles avaient des offres à pourvoir rapidement

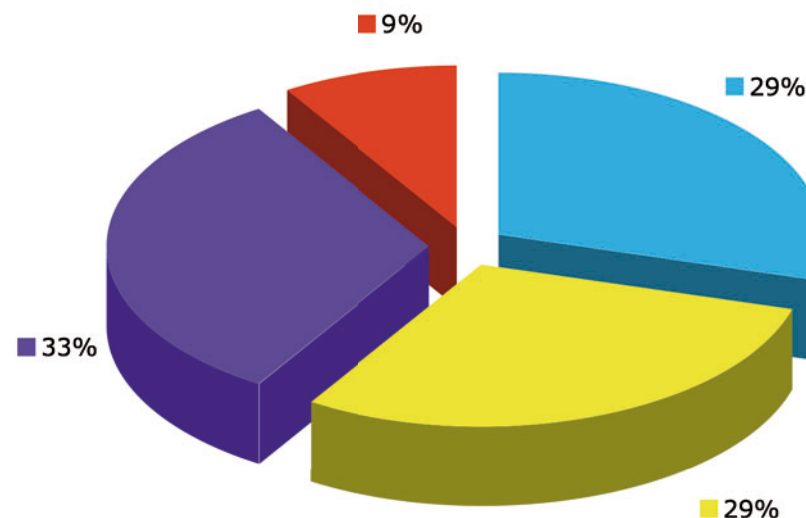


FONCTIONS DE RECRUTEURS

Le contrat V.I.E est avant tout un contrat de confiance et est considéré comme une décision déterminante au sein des entreprises.

Les entretiens se font à plusieurs recruteurs et passe par les différents échelles de la hiérarchie. Les diplômes sont importants ainsi que la personnalité du candidat V.I.E

C'est la raison pour laquelle le dirigeant ou un Manager Commercial ou Export de confiance valide les candidature et fait passer les entretiens.

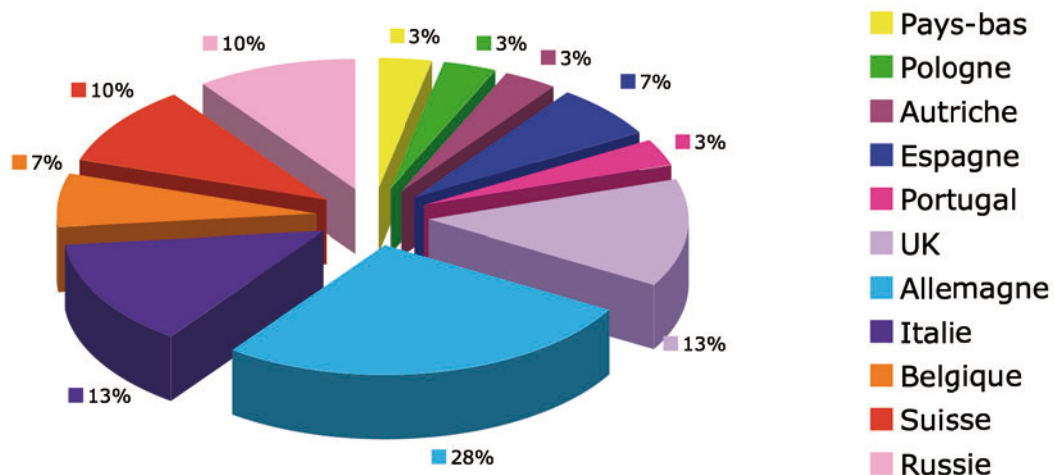
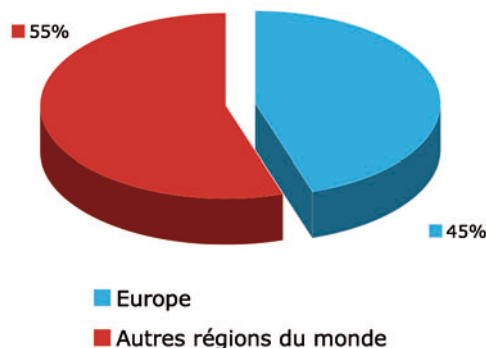


- Direction (PDG, Directeur, Président...)
- RH (DRH, Chargé de recrutement,...)
- Commercial et Export
- Autres : DAF / Ingénieur / Consultant



DESTINATIONS PROPOSÉES

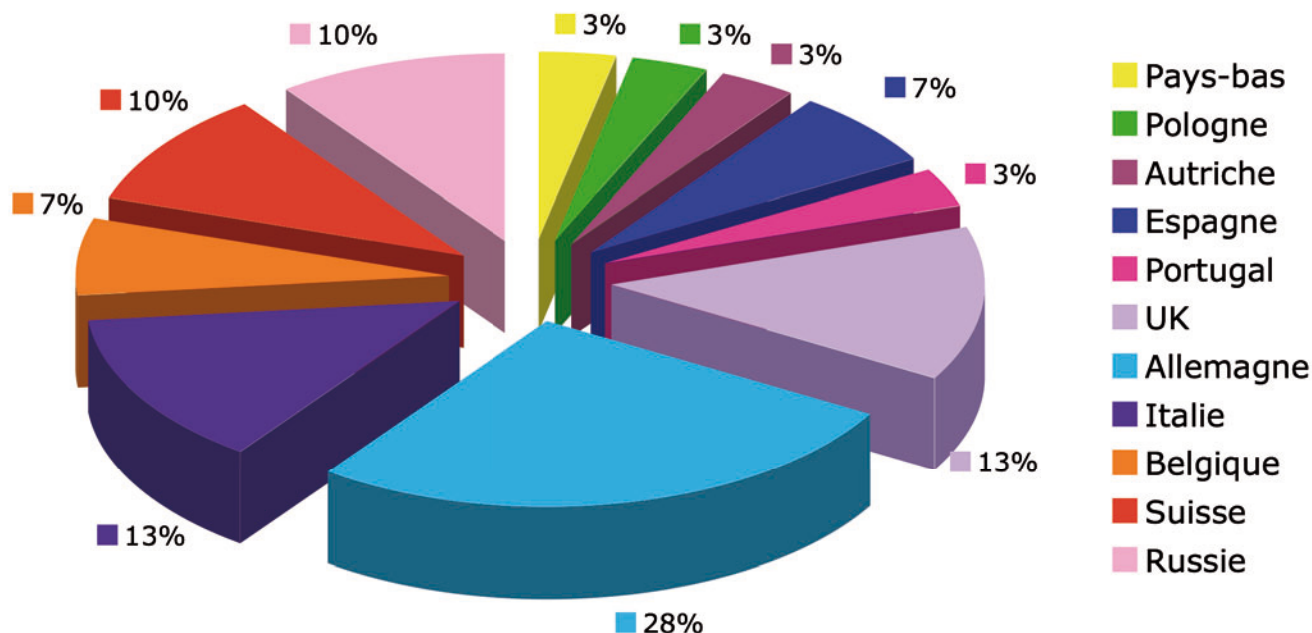
En pôle position l'EUROPE, suivie de loin par le Maghreb et l'Asie !



A noter : Les pays hors Europe sont répartis de manière égale. Lors des sessions précédentes les pays du Maghreb et du Moyen Orient étaient assez peu prisés des recruteurs et ils représentent pour le salon de Lyon près de 20 % des recrutements ce qui marque la relance pour ces pays.



FOCUS DES MISSIONS EN EUROPE



L'Allemagne toujours en pôle position

En ce temps de crise, les entreprises prévoient leur développement export également vers l'Italie et le Royaume-Uni.

Lors de cette session, les recrutements vers la Belgique, le Royaume-Uni et l'Espagne et ainsi la répartition presque égales des pays européens s'expliquent par la demande groupes (Amaris, Bocard) pour leurs différentes filiales en Europe

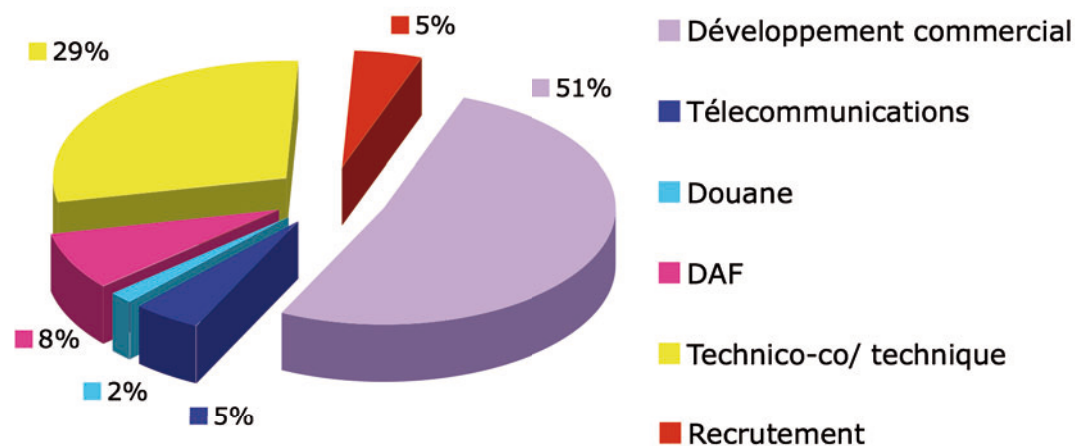


PROFILS DEMANDÉS

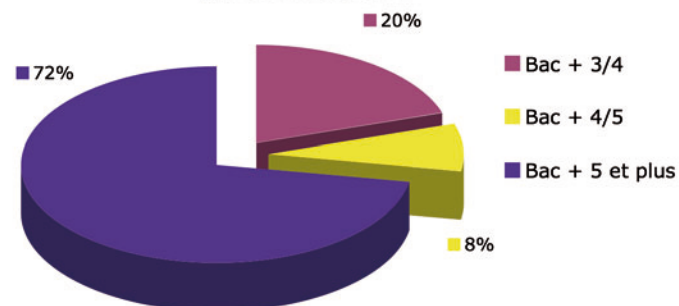
Les profils demandés sont essentiellement commerciaux, dans des secteurs très techniques pour la plupart.

Certains candidats doivent donc allier une formation technique, la maîtrise d'au moins une langue étrangère ainsi que des vellétés commerciales bien souvent appréciées des recruteurs.

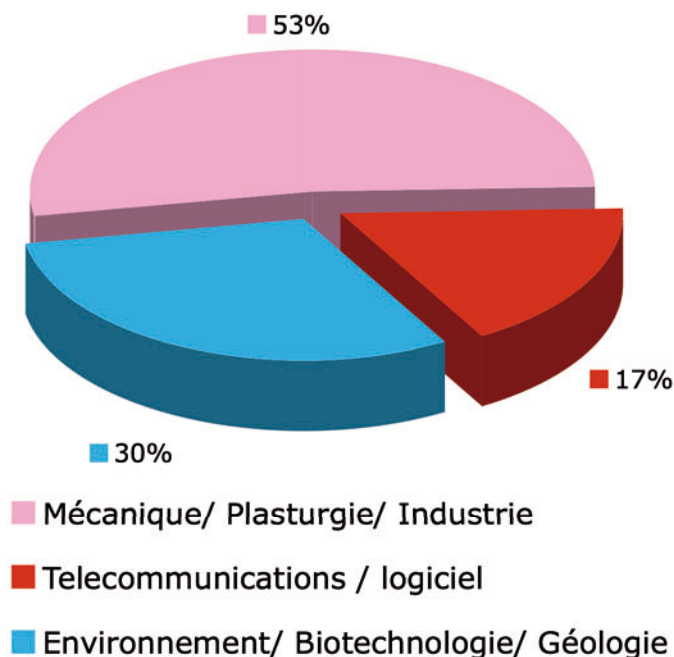
Les restrictions pour la Chine obligent les recruteurs à redoubler de vigilance quant aux profils des candidats qui doivent avoir au minimum un Bac+4



Répartition des niveaux de formation demandés par les entreprises



Des profils techniques selon des secteurs très différents

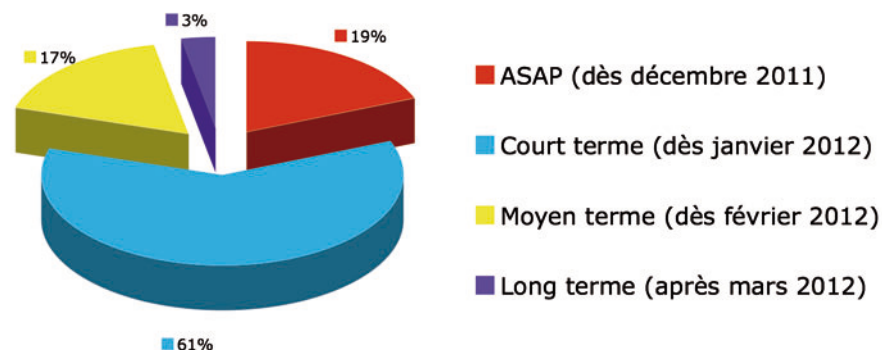


Parmi les secteurs techniques, celui de l'énergie et des biotechnologies est en recrudescence. Ces domaines sont d'actualité et les entreprises de ces secteurs tiennent à poursuivre leur développement à l'international.

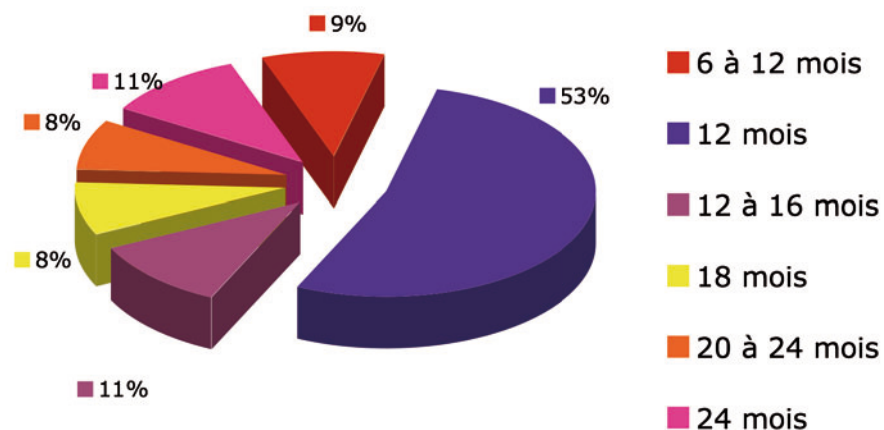


PROFILS DEMANDÉS - Quand et combien de temps ?

80 % des entreprises souhaitent que leurs nouvelles recrues commencent leur mission dès le début de l'année 2012.



Répartition des missions V.I.E selon leur durée



Dans plus de la moitié des cas, elles optent pour un contrat de 12 mois.

Le renouvellement du contrat ou l'embauche à l'issus de la mission si le résultat est positif est souvent une option abordée par les recruteurs.



RETOUR ENQUETE DE SATISFACTION

« **Qu'avez-vous pensé de l'organisation générale du "Job-matching" V.I.E ?** »

80 % des recruteurs sont satisfaits

« **Si vous deviez qualifier cette opération en 3 mots, quels seraient-ils ?** »

Bonne - Sérieuse - Dynamique - Productive - Utile - Efficace - Organisation - Efficacité - Merci

« **Etes-vous satisfait des entretiens effectués sur la journée ?** »

L'ensemble des recruteurs sont satisfaits des rendez-vous pré-organisés sur le salon

« **Pensez-vous avoir trouvé votre futur V.I.E ?** »

60 % des recruteurs pensent avoir trouvé leur V.I.E

Les entreprises suivantes souhaitent que leurs offres soient diffusées sur le site du CIVIWEB :

Amaris - Norbert Dentressangle - Diag'Export

Les entreprises suivantes souhaitent être contactées par un conseiller UBIFRANCE :

Norbert Dentressangle - Diag'Export

CLASSE EXPORT LYON 2011

29+30 NOVEMBRE

Job-Matching / V.I.E

LYON 2011
EUREXPO



Inscription avant le 21 novembre
sur <http://vie.classe-export.com>

