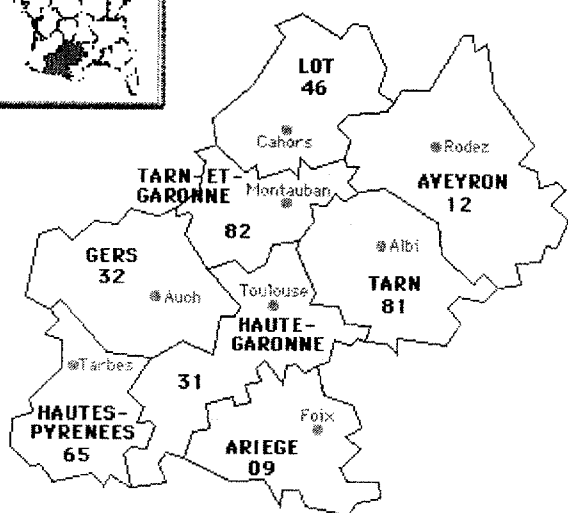
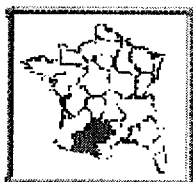


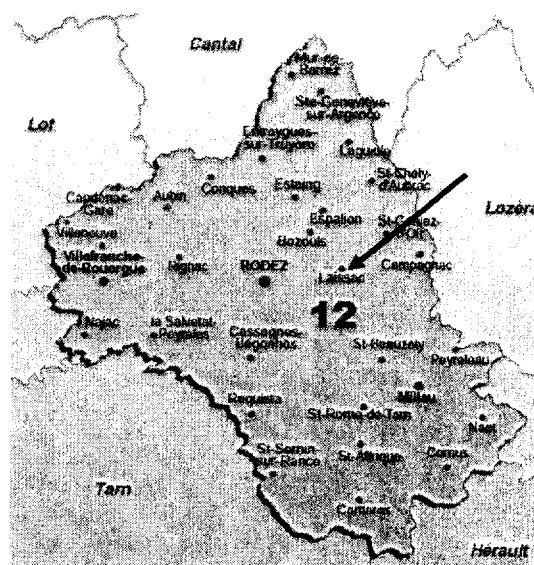
## PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

FICHE D'IDENTITÉ

Dénomination :	LA FAISANDERIE DE BAJET
Statut juridique :	EARL (Entreprise agricole à responsabilité limitée)
Date de création :	1 <sup>er</sup> octobre 1990
Gérant chef d'élevage :	André LAMARTINIÈRE
CA en 2007 :	747 600 €
Adresse :	Route de RODEZ 12320 LAISSAC
Téléphone :	05 78 69 57 63
Télécopie :	05 78 69 57 64
Courriel :	bajet@orange.fr
Site Internet :	www.bajet.com
Effectif :	6
Activité :	Élevage et commercialisation de gibier de repeuplement : faisans et perdrix

IMPLANTATION GÉOGRAPHIQUE

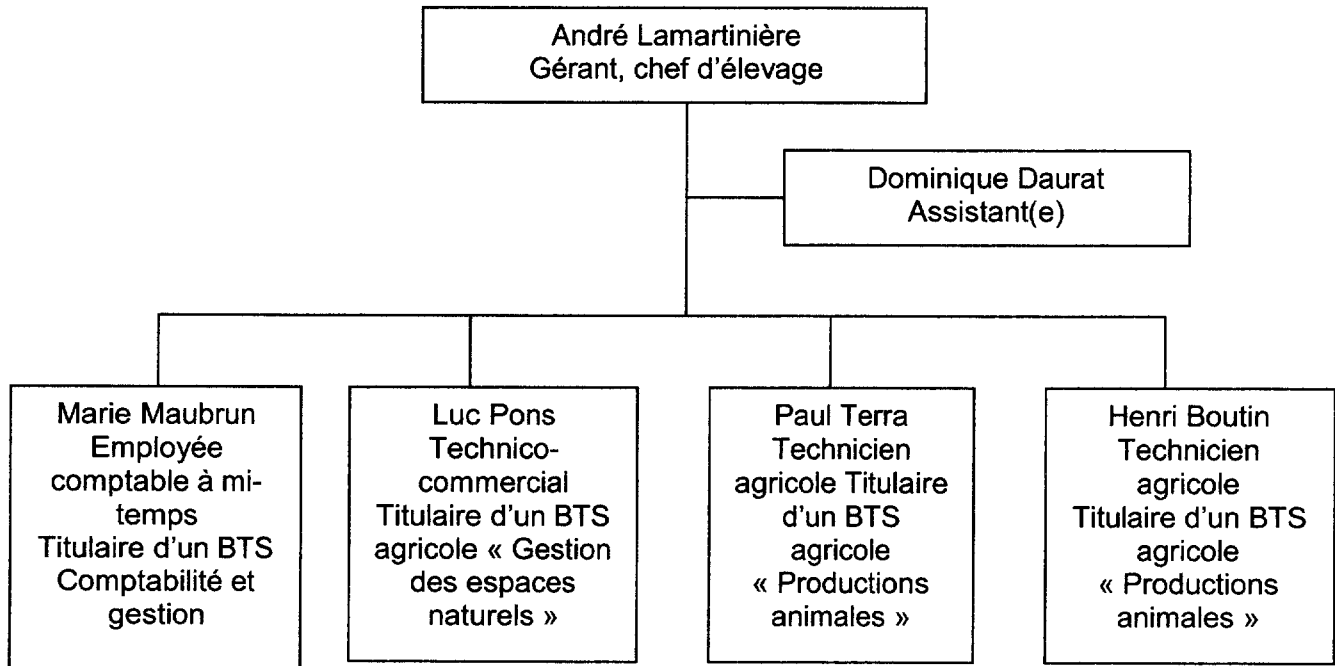
Région MIDI-PYRÉNÉES

❖ [www.logis-de-france.fr/](http://www.logis-de-france.fr/)

Département de l'Aveyron

Faisanderie de Bajet

ORGANIGRAMME  
(MAJ mars 2008)



**Informations extraites du supplément au MOCI n° 1803 (octobre 2007)****Mode d'emploi d'un dispositif avantageux**

Le volontariat international en entreprise permet à une entreprise de confier à un jeune, âgé de 18 à 28 ans, et sur une durée de six à vingt-quatre mois, une mission professionnelle à l'étranger.

La nature des missions commerciales ou techniques varie selon besoins : réalisation d'études ou prospection de nouveaux marchés, soutien ou création d'une structure locale, accompagnement d'un contrat ou d'un chantier, contrôle d'un réseau de distribution ou de fabrication, etc.. . « À titre d'exemple, le volontaire peut être aussi bien un jeune chef de rang français, envoyé pour former le personnel du nouvel établissement à l'étranger d'un groupe hôtelier, qu'un ingénieur qui part en soutien d'un agent commercial sur des produits très techniques, puisque toutes les formations sont concernées », indique Marie-Cécile Veillard, responsable communication à Ubifrance.

Toutes les entreprises françaises peuvent bénéficier d'un volontaire international, de la très grande à la très petite, qu'elle soit artisanale, industrielle ou de services. L'idéal est bien sûr d'avoir une structure d'accueil dans le pays ciblé (filiale, succursale, bureau.. .). Mais dans le cas contraire, fréquent pour les petites entreprises, Ubifrance propose tout un panel de solutions alternatives qui vont de l'hébergement dans les locaux d'une Mission économique, au portage par un grand groupe français via l'association Partenariat France ou un parrainage par un conseiller du commerce extérieur [...]

**UNE PROCÉDURE SIMPLE, FLEXIBLE ...**

Au fil des ans et de ses adaptations aux besoins des entreprises, le V.I.E. est devenu un modèle de flexibilité : public élargi, durée modulable, gestion simplifiée (Ubifrance, qui a déjà mis en place un extranet client pour faciliter aux entreprises la gestion de leur dossier, annonce la dématérialisation de la procédure dès 2008), pré-embauche, aides accrues des régions et même ouverture sous conditions de la formule aux entreprises étrangères ayant un partenaire français et qui peuvent également accueillir des V.I.E.

En l'état actuel des choses, il suffit d'adresser une demande d'agrément à Ubifrance. Après examen, Ubifrance retourne à l'entreprise une convention précisant les conditions de réalisation de la mission du V.I.E. et son coût prévisionnel. L'agrément reste valable cinq ans et valide la capacité de l'entreprise à utiliser la formule (société française, fiabilité financière...). Ensuite, la demande d'affectation sert à concrétiser le projet en précisant notamment la durée et le contenu de la mission, le pays d'affectation, la structure d'accueil du volontaire et son identité s'il est déjà sélectionné.

Ubifrance apporte son conseil sur les démarches à entreprendre, en fonction des spécificités de chaque pays. Mais c'est à l'entreprise qu'il revient, avant le départ du volontaire, de prendre les dispositions nécessaires à l'obtention de son visa de séjour, son permis de travail ...

**... ET PLUS ÉCONOMIQUE QU'UNE EXPATRIATION**

Pour l'entreprise, le coût d'un V.I.E. est bien moindre que celui d'un expatrié. Le statut public du volontaire l'exonère de toute prise en charge sociale en France puisqu'il n'est pas intégré dans ses effectifs. Elle doit simplement s'acquitter d'une indemnité forfaitaire mensuelle variable selon la destination du jeune (de 1 100 à 2 900 euros par mois), exempte de cotisations et non imposable, des frais de gestion et de protection sociale du jeune sur place

(de 910 à 2 750 euros par an suivant son chiffre d'affaires) ainsi que des frais de voyage et de transport de bagages. À titre d'exemple, en moyenne, le coût annuel d'un V.I.E. en Europe s'élève à 20 000 euros hors taxes pour l'entreprise.

## **LES PME PEUVENT BÉNÉFICIER D'UN CRÉDIT EXPORT ...**

En outre, des mesures spécifiques d'accompagnement ont été mises en place depuis 2001 pour inciter les PME (moins de 250 salariés et un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros) à se développer à l'export.

Ainsi, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, celles qui envoient un V.I.E. en mission et déclarent des dépenses de prospection commerciale peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt pour les projets situés en dehors de l'espace économique européen (jusqu'à 50 % des dépenses occasionnées par le V.I.E., plafonné à 40 000 euros ou 80 000 s'il s'agit d'un groupement de PME). Les dépenses éligibles sont les indemnités du V.I.E, les frais de déplacement et d'hébergement, les dépenses pour l'obtention d'informations ou de participation à des salons ainsi que les dépenses de promotion des produits et services de l'entreprise. Bémol : ce crédit ne peut être utilisé qu'une seule fois.

De plus, la prise en charge des frais par l'assurance prospection de la Coface et le crédit d'impôt minorent l'addition.

## **ANNEXE 4**

### **Informations extraites du supplément au MOCI n° 1803 (octobre 2007)**

**[Jérôme Durand, directeur international de Flash Europe]**

**« Nous avons quatre V.I.E. en mission à l'étranger pour notre entreprise »**

Flash Europe (28 millions de chiffre d'affaires en 2006, 40 millions prévus en 2007) utilise avec grande satisfaction des V.I.E. Quatre sont en mission actuellement pour l'entreprise « un en Roumanie, un en Espagne, et deux en Slovaquie, dont la dernière arrivée qui s'imprègne de l'organisation mise en place pour la dupliquer en Hongrie », indique Jérôme Durand. Cette PME de 80 personnes dont les collaborateurs sont répartis entre Metz, Strasbourg, Paris et Cluses pour la France et le Luxembourg, la Pologne, la Slovaquie, la Roumanie, la Tunisie, le Maroc et l'Espagne pour l'international, a recruté son premier V.I.E. en décembre 2006.

« C'est une bonne formule. Le V.I.E. est un gain de temps. Il est plus facile d'expliquer la culture du groupe, son savoir-faire, sa politique commerciale à de jeunes Français », souligne Jérôme Durand.

Un must pour cette entreprise spécialisée dans le transport urgent, par voie routière et aérienne, pour l'industrie automobile. Nous sommes les pompiers du transport, a résumé le directeur. L'enjeu est élevé puisqu'il s'agit le plus souvent d'éviter un arrêt de la chaîne de production. Or, explique Jérôme Durand, « le recrutement local ne nous a pas totalement satisfait. Nous avons besoin de collaborateurs dynamiques, capables de prendre des initiatives. Ce n'était pas toujours le cas avec les salariés locaux. » Sur l'avis d'un conseiller du commerce extérieur, l'entreprise a contacté Ubifrance et passé des annonces sur le site Web du Civi ([www.civiweb.com](http://www.civiweb.com)).

« Au départ, nous avons reçu les CV et fait passer les entretiens. Après avoir validé le recrutement, nous avons signé et retourné la convention à Ubifrance.

La gestion administrative et juridique du V.I.E. étant déléguée à cette dernière, salaires compris, aujourd'hui, nous recevons une facture en fin de mois. C'est confortable car cela

nous permet de nous concentrer sur la mission du V.I.E. Enfin, notre objectif est de recruter les volontaires au terme de leur mission. Certes, la formule reste assez chère pour une PME, au regard des pratiques locales.

Mais c'est un investissement, nous avons accès à une autre catégorie de collaborateurs, mieux formés grâce auxquels nos actions portent immédiatement leurs fruits. »

## **ANNEXE 5**

### **LES ACTEURS DU VIE**

Tout au long de son parcours, le candidat V.I.E. sera en relation avec plusieurs organismes :

Le Centre d'Information sur le Volontariat International (CIVI)

Le CIVI est un organisme d'information et de promotion, placé sous la tutelle entre autres, d'UBIFRANCE.

C'est au CIVI qu'il s'inscrira obligatoirement, et qu'il consultera les offres de mission diffusées par les structures pouvant recruter des Volontaires.

Le CIVI n'est pas en charge du recrutement ; il s'agit d'un organisme consultatif.

UBIFRANCE (Agence Française pour le Développement International des Entreprises)

UBIFRANCE est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) placé sous la tutelle du ministère délégué au commerce extérieur.

UBIFRANCE a pour rôle de :

- valider le projet de V.I.E.
- assister l'entreprise pour les différentes formalités précédant le départ
- gérer le V.I.E. au cours de sa mission (lettre d'engagement, indemnités, couverture sociale, suivi administratif et juridique)

UBIFRANCE est également chargé de la promotion du V.I.E. auprès des entreprises françaises.

*(d'après [www.civiweb.com/](http://www.civiweb.com/))*

**Extraits d'une entrevue entre M. Lamartinière et D. Daurat  
au sujet des missions du V.I.E.**

.....

M. Lamartinière : la mission principale d'un V.I.E. en Espagne sera la prospection auprès des sociétés de chasse. On attend de lui une cinquantaine de prospects et au moins quinze nouveaux clients dans l'année sur l'ensemble des deux zones.

D. Daurat : quand commencera-t-il ?

LM : le 7 septembre prochain après les deux mois de formation avec M. Pons.

DD : quels moyens met-on à sa disposition ?

LM : les moyens habituels : un ordinateur (pour l'accès aux bases de données ainsi qu'à une suite bureautique.) une connexion à l'Internet (pour rechercher des informations et faciliter le suivi hebdomadaire et les relations avec les collaborateurs), nos plaquettes et vidéos de présentation, un téléphone portable...

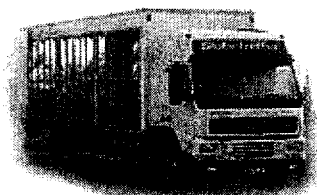
DD : à propos du suivi hebdomadaire, à qui devra-t-il remettre ces rapports ?

LM : à Luc Pons qui le connaîtra bien et qui sera son supérieur hiérarchique puisque c'est lui qui validera ses commandes et veillera à ce qu'il mette à jour notre base de données clients.

DD : et pour les remboursements de ses frais et les questions plus techniques, à qui devra-t-il s'adresser ?

LM : la comptable pour les états de frais, Terra et Boutin pour tout ce qui concerne les aspects sanitaires, vétérinaires, normes réglementaires, etc...

## Proposition tarifaire de l'entreprise Clarac SA



**CLARAC SA**  
**Spécialistes du transport de gibier vivant**  
**Zone du Bois Vert**  
**31150 Toulouse**

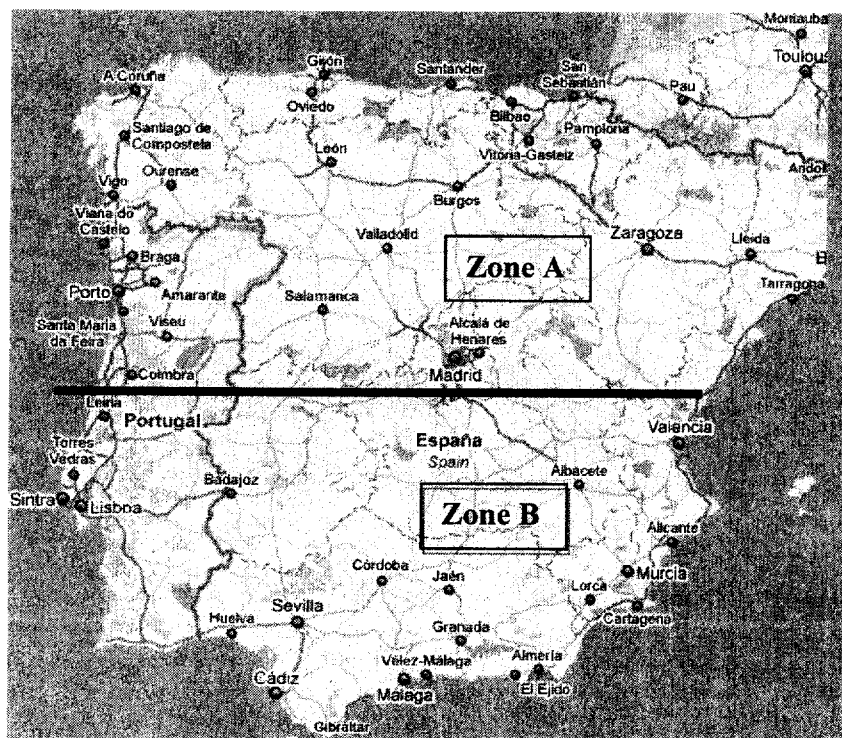


Les animaux sont livrés avec des véhicules spécialement adaptés à leur transport. Ils sont équipés de régulation de température et d'humidité avec un contrôle permanent durant toute la durée du trajet.

Nos livreurs sont expérimentés et détiennent tous un agrément.

Le planning des livraisons prend en compte en priorité le bien-être de vos oiseaux. Nous nous préoccupons de la température, du climat, et des éventuels problèmes routiers pour assurer les livraisons en un minimum de temps et un maximum d'efficacité.

Concernant l'Espagne, nous pouvons vous proposer deux tarifs en fonction de la carte ci-dessous.



Zone A : 2 € par kilo taxable\* (ou unité payante)

Zone B : 2,8 € par kilo taxable\* (ou unité payante)

\*Calculé selon une équivalence de 1 kg pour 3 dcm<sup>3</sup> ou 1 tonne pour 3 m<sup>3</sup>.

Ce prix comprend l'enlèvement dans vos entrepôts, le transport, l'assurance et la livraison chez le destinataire indiqué.

## ANNEXE 8

### Éléments de tarification

#### Prix à la pièce :

	Commande < 200 oiseaux	Commande de 200 oiseaux ou plus
Faisandeaux	6 €	5 €
Faisans adultes	9 €	8,5 €

Ces prix s'entendent hors TVA et départ exploitation.

Les faisandeaux sont commercialisés par lot de 20 et les faisans adultes par lot de 5.

Chaque lot est conditionné dans un carton. Les cartons sont spécialement conçus pour le transport d'oiseaux vivants.

#### Caractéristiques des cartons :

	Longueur	Largeur	Hauteur	Poids brut
Faisandeaux	40 cm	20 cm	15 cm	5 kg
Faisans adultes	60 cm	30 cm	20 cm	6 kg

## ANNEXE 9

### **Données recueillies auprès de Marie MAUBRUN, comptable :**

Le suivi des créances clients n'est pas un travail prioritaire pour moi et je ne peux donc y consacrer que peu de temps.

À partir de l'état comptable des créances en retard je contacte par téléphone quelques clients en fonction de ma charge de travail. En général ces relances téléphoniques sont efficaces mais elles nécessitent du temps.

Problème : certains clients ont négocié avec le commercial des reports ou des étalements de paiement mais l'information ne me parvient pas.

De façon générale, il y a un manque de clarté et de précision sur les délais de paiement accordés (il faudrait mettre à jour les conditions générales de vente et les appliquer) et aucun suivi précis.



## Suivi des créances clients

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Nombre de relances</b>	10	16	22	30	48
<b>Chiffre d'affaires (en €)</b>	392 200	437 800	484 650	600 000	747 600
<b>Montant des impayés (en €)</b>	4 800	8 320	13 765	20 820	36 480
<b>Nombre d'impayés (clients français)</b>	6	8	11	14	17

## État des créances impayées de janvier à mars 2009 pour la clientèle française

Num client	Num fact	Dat fact	Echéance Prévue le..	Relance1 Le..	Motif invoqué	Relance2 Le....	Motif invoqué	Obs
ALB245	09004	05/01/09	31/01/09	20/04/09	O			
BER126	09020	12/01/09	31/01/09	10/02/09	N par Pons fin mars			à surveiller
COL621	09026	06/02/09	28/02/09	20/04/09	M	30/04/09	T	
ALB245	09/042	12/03/09	31/03/09	16/04/09	T			
DER186	09/60	17/03/09	31/03/09					

Codes : O= oubli ; T= trésorerie insuffisante ; N=échéance négociée ; M=mauvaise foi