

Checklist : trouver ton VIE en 30 jours

Un sprint simple pour passer de « je cherche un VIE » à un système complet : cible claire, CV lisible, LinkedIn crédible, sources d'offres, messages d'approche, candidatures suivies, préparation d'entretien et relances propres.

SEMAINE 1

Clarifier ta cible et rendre ton profil crédible

Avant d'envoyer des candidatures, construis une direction lisible : métiers, pays, secteurs et preuves concrètes.

JOUR 1 Définis ton angle VIE en une phrase

- Choisis 2 fonctions cibles maximum : business development, finance, marketing, data, supply chain, ingénierie, RH, etc.
- Sélectionne 3 zones ou pays cohérents avec tes langues, ton parcours et tes contraintes de visa ou mobilité.
- Écris une phrase de positionnement : « profil + compétence forte + secteur + zone ». Exemple : junior finance bilingue anglais, orienté contrôle de gestion industriel, mobile Europe du Nord.

Livable : Une cible claire que tu peux répéter sur CV, LinkedIn et message d'approche.

JOUR 2 Audite ton CV comme un recruteur international

- Mets le titre du CV en cohérence avec ton angle VIE, pas seulement « à la recherche d'un VIE ».
- Transforme chaque expérience en résultats mesurables : chiffre, périmètre, pays, client, outil, marché ou amélioration réalisée.
- Supprime les lignes faibles qui ne prouvent rien et remplace-les par 6 à 8 preuves adaptées aux missions visées.

Livable : Un CV d'une page qui montre immédiatement où te placer.

JOUR 3 Optimise ton LinkedIn pour être compris en 10 secondes

- Réécris ton headline avec ta cible : fonction, secteur, langues, mobilité, disponibilité.
- Ajoute une section Infos courte : ce que tu cherches, ce que tu sais faire, pourquoi l'international est logique dans ton parcours.
- Passe tes expériences en mode impact : contexte international, outils, résultats, responsabilités réelles.

Livable : Un profil cohérent avec ton CV et rassurant pour les recruteurs ou alumni.

JOUR 4 Prépare ton profil Mon VIE-VIA / Business France

- Crée ou mets à jour ton profil avec une photo professionnelle, un CV propre et des informations complètes.
- Vérifie tes critères d'éligibilité et les documents administratifs demandés sur les sources officielles avant de postuler.
- Renseigne tes langues, disponibilités et préférences sans être trop restrictif au départ.

Livable : Un profil prêt à recevoir des alertes et à candidater sans friction.

Cette checklist n'est pas une promesse magique. Elle sert à structurer les 30 prochains jours pour éviter les deux pièges classiques : attendre qu'une offre parfaite tombe, ou envoyer le même CV partout. Le but est d'obtenir plus de conversations qualifiées, puis de convertir ces conversations en entretiens.

Avance avec un tableau simple, une cadence fixe et une règle : chaque candidature doit prouver pourquoi ton profil aide une entreprise française à réussir une mission précise à l'international.

30 jours

Un rythme quotidien réaliste

4 semaines

Profil, sourcing, candidatures, entretiens

Gratuit

À lire, appliquer et partager

JOUR 5 Construis ta liste d'entreprises à potentiel

- Liste 40 entreprises françaises ou européennes avec présence internationale dans tes secteurs cibles.
- Classe-les en trois niveaux : rêve, très cohérent, opportuniste.
- Pour chaque entreprise, note pays, filiales, métiers export, programmes jeunes talents et page carrière.

Livable : Un tableau de prospection qui évite de dépendre uniquement des annonces visibles.

JOUR 6 Crée tes alertes et ton système de suivi

- Configure des alertes sur Mon VIE-VIA, LinkedIn, Welcome to the Jungle et sites carrières d'entreprise.
- Prépare un tableau avec colonnes : entreprise, pays, mission, contact, date de candidature, statut, relance, apprentissage.
- Ajoute une colonne « hypothèse » : pourquoi ton profil peut résoudre le problème de cette équipe.

Livable : Un pipeline de recherche simple que tu peux tenir tous les jours.

JOUR 7 Écris tes modèles de messages sans automatiser bêtement

- Prépare un message recruteur de 5 lignes : contexte, intérêt précis, preuve, question courte, remerciement.
- Prépare un message alumni VIE : demander un retour d'expérience, pas un job directement.
- Prépare une trame de lettre courte en 3 blocs : mission comprise, preuves, disponibilité et motivation pays.

Livable : Trois modèles personnalisables qui te font gagner du temps sans paraître générique.

SEMAINE 2

Trouver les bonnes opportunités et envoyer les premières candidatures

Tu passes de la veille passive à une prospection régulière, ciblée et mesurable.

JOUR 8 Scanne les offres officielles avec une grille stricte

- Recherche par fonction, pays, niveau d'expérience, langue et secteur plutôt que par mot-clé unique.
- Note seulement les offres où tu peux prouver au moins 60 % des critères importants.
- Identifie les mots exacts de l'annonce à reprendre dans ton CV ou ton message.

Livable : 5 à 8 offres vraiment pertinentes, pas une liste énorme et floue.

JOUR 9 Candidate aux trois meilleures offres avec personnalisation visible

- Adapte le titre du CV, l'ordre des expériences et 4 à 6 mots-clés à chaque mission.
- Écris une accroche qui relie ton profil au pays, à l'équipe et au problème business.
- Enregistre chaque candidature dans ton tableau avec la date et la prochaine action.

Livable : 3 candidatures solides plutôt que 15 candidatures copiées-collées.

JOUR 10 Cherche les recruteurs et managers liés aux offres

- Sur LinkedIn, cherche l'entreprise + pays + intitulé du poste ou département.
- Repère les HR, Talent Acquisition, managers opérationnels et anciens VIE de l'équipe.
- Envoie un message court à une personne pertinente après candidature, avec une question précise ou une preuve utile.

Livable : Un contact humain rattaché à chaque candidature prioritaire.

JOUR 11 Active la piste des candidatures spontanées

- Sélectionne 5 entreprises de ta liste où aucune offre VIE n'est publiée mais où ton profil a du sens.
- Trouve la page carrière locale, le responsable RH ou un manager de l'équipe cible.
- Envoie un message orienté opportunité : pays ciblé, valeur apportée, disponibilité, ouverture à échanger.

Livable : 5 approches spontanées pertinentes pour créer des conversations avant l'annonce.

JOUR 12 Ajoute les cabinets, accélérateurs et réseaux utiles

- Identifie les cabinets ou jobboards spécialisés international, export, jeunes diplômés et fonctions visées.
- Cherche les groupes alumni de ton école, anciens VIE, CCI locales, French Tech locales ou réseaux sectoriels.
- Demande deux recommandations de canaux à une personne déjà partie en VIE.

Livable : Des sources d'opportunités moins saturées que les annonces publiques.

JOUR 13 Prépare une version anglaise crédible

- Traduis ton CV sans calquer mot à mot : privilégie les intitulés et verbes d'action compréhensibles à l'international.
- Prépare un pitch oral de 45 secondes en anglais : parcours, cible, preuve, mobilité.
- Liste les mots métier anglais qui apparaissent dans tes offres cibles.

Livable : Un dossier utilisable si l'équipe locale ou un manager étranger intervient.

JOUR 14 Fais le bilan de ta première semaine active

- Compte les offres qualifiées, candidatures envoyées, messages envoyés et réponses obtenues.
- Repère ce qui bloque : cible trop large, CV pas assez orienté, peu de contacts, manque de preuves sectorielles.
- Ajuste tes mots-clés et entreprises cibles avant d'accélérer.

Livable : Un système corrigé avant de monter le volume.

SEMAINE 3

Augmenter le volume sans perdre la précision

Tu crées une cadence durable : candidatures qualifiées, networking utile et préparation d'entretien en parallèle.

JOURS 15-16 Passe à 6 candidatures très ciblées

- Envoie 3 candidatures par jour sur des missions où ton angle est évident.
- Pour chacune, écris une note de 3 lignes : problème probable de l'équipe, preuve de ton parcours, raison du pays.
- Archive les offres moyennes au lieu de les envoyer par anxiété.

Livable : 6 dossiers personnalisés et traçables.

JOUR 17 Fais parler les anciens VIE

- Contacte 8 anciens VIE dans tes pays ou fonctions cibles avec une demande précise de retour d'expérience.
- Demande ce qui a fait la différence dans leur candidature et les erreurs qu'ils éviteraient aujourd'hui.
- Note les mots, entreprises et pays qui reviennent souvent.

Livable : Des signaux de terrain pour ajuster ton discours.

JOUR 18 Prépare tes histoires d'entretien

- Écris 6 histoires au format Situation, Action, Résultat : conflit, initiative, analyse, vente, autonomie, international.
- Associe chaque histoire à une compétence demandée dans tes offres cibles.
- Prépare une réponse solide à : pourquoi ce pays, pourquoi cette entreprise, pourquoi le VIE maintenant ?

Livable : Un stock d'exemples concrets pour ne pas improviser en entretien.

JOUR 19 Travaille ton entretien comme un mini business case

- Pour chaque entreprise prioritaire, lis activité, marchés, concurrents, filiale locale et actualités récentes.
- Prépare 3 hypothèses sur ce que la mission doit aider à résoudre : croissance, structuration, reporting, clients, lancement pays.
- Prépare 5 questions intelligentes sur l'équipe, les objectifs à 6 mois, l'autonomie et les critères de succès.

Livable : Une posture de candidat business, pas seulement de candidat mobilité.

JOUR 20 Relance proprement les candidatures de la semaine 2

- Attends 5 à 7 jours ouvrés avant une relance, sauf si l'offre indique un autre processus.
- Rappelle la mission, ta preuve principale et ta disponibilité en 4 lignes maximum.
- Ne culpabilise pas le recruteur : propose simplement un échange ou demande si ton profil peut être utile.

Livable : Des relances professionnelles qui augmentent la visibilité sans agacer.

JOUR 21 Nettoie ton pipeline et double sur ce qui marche

- Classe les opportunités : entretien obtenu, réponse tiède, silence, mauvais fit, candidature à renforcer.
- Identifie les secteurs ou pays qui répondent le mieux et ajoute 15 entreprises similaires.
- Supprime les pistes qui consomment du temps mais ne correspondent pas à ton angle.

Livable : Une recherche plus intelligente que la semaine précédente.

Convertir les opportunités en entretiens et offres

Tu sécurises les prochaines étapes : relances, préparation approfondie, références et décision.

JOURS 22-23 Prépare chaque entretien avec une fiche mission

- Résume en une page : entreprise, pays, équipe, enjeux, interlocuteurs, critères de l'annonce, tes preuves.
- Prépare ton pitch de 60 secondes en français et en anglais.
- Prépare une question finale qui montre ta projection : objectifs des 90 premiers jours, succès attendu, intégration locale.

Livable : Une fiche par entretien pour arriver précis et confiant.

JOUR 24 Renforce la confiance autour de ton départ

- Prépare une réponse sur ton autonomie : installation, adaptation culturelle, travail à distance du siège, gestion de l'incertitude.
- Clarifie tes contraintes réelles : date de disponibilité, diplôme, passeport, permis, langues, zone de mobilité.
- Montre que tu as compris le cadre VIE sans te substituer aux démarches de l'entreprise.

Livable : Moins de risques perçus pour le recruteur.

JOUR 25 Envoie des messages post-entretien utiles

- Dans les 24 heures, remercie et reformule un point clé de la mission.
- Ajoute une preuve ou une idée liée à l'échange, sans écrire un deuxième dossier complet.
- Confirme ton intérêt, ta disponibilité et la prochaine étape comprise.

Livable : Un suivi qui te remet en mémoire sans surjouer.

JOUR 26 Relance les conversations ouvertes

- Relance les personnes qui avaient répondu positivement mais sans suite concrète.
- Propose deux créneaux courts si un échange était évoqué.
- Ajoute une actualité ou un élément nouveau de ton parcours si pertinent.

Livable : Des pistes dormantes réactivées avant la fin du sprint.

JOUR 27 Crée ton plan B sans abandonner le VIE

- Liste les Graduate Programs, stages longs internationaux, CDI junior export ou postes France avec mobilité rapide.
- Réutilise le même angle de candidature pour ne pas repartir de zéro.
- Garde le VIE comme priorité mais élargis les portes d'entrée internationales.

Livable : Une stratégie internationale robuste, même si le VIE prend plus de temps.

JOUR 28 Mesure tes vrais chiffres

- Calcule ton taux de réponse par canal : offre officielle, LinkedIn, alumni, candidature spontanée, site carrière.
- Regarde quelles candidatures génèrent des réponses et pourquoi : secteur, pays, niveau, message, timing.
- Décide ce que tu arrêtes, continues et intensifies pour les deux prochaines semaines.

Livable : Une lecture froide de ton marché personnel.

JOURS 29-30 Finalise ton prochain cycle de recherche

- Actualise ton CV et ton pitch avec les retours reçus.
- Prépare 10 nouvelles entreprises ciblées et 5 anciens VIE à contacter.
- Bloque trois créneaux fixes par semaine pour continuer jusqu'à signature : sourcing, candidatures, relances.

Livable : Un système réutilisable jusqu'à l'obtention du VIE.

À NE PAS OUBLIER

Les règles qui font vraiment progresser une recherche VIE

- Mieux vaut 12 candidatures personnalisées et suivies que 80 candidatures génériques sans relance.
- Un bon message d'approche ne demande pas un service lourd : il ouvre une conversation courte et précise.
- Le pays ne doit jamais être ta seule motivation ; relie toujours mission, entreprise, marché et preuves.
- Chaque refus doit améliorer ton système : mots-clés, cible, pitch, timing ou preuve métier.
- Garde toutes tes dates. Sans suivi, tu oublies de relancer les meilleures pistes au bon moment.

TABLEAU DE BORD

À suivre chaque semaine

- Offres qualifiées ajoutées au pipeline
- Candidatures personnalisées envoyées
- Messages alumni ou recruteurs envoyés
- Réponses obtenues et entretiens planifiés
- Relances faites dans les délais

OÙ CHERCHER

Mon VIE-VIA / Business France : offres officielles, alertes, profil candidat.

LinkedIn : recruteurs, managers, anciens VIE, mots-clés d'annonces et signaux faibles.

Sites carrières des grands groupes français : offres parfois publiées avant ou en parallèle.

Welcome to the Jungle, Apec, France Travail International : veille complémentaire et repérage d'entreprises.

Réseaux alumni, Club V.I.E, CCI France International, French Tech locale : conversations et recommandations.

Liste email gratuite

<https://mondeal.nanocorp.app/checklist-vie>

Templates et outils prêts à copier

Pack VIE Express — 9€ · <https://mondeal.nanocorp.app/pack-vie-express>