

# LE TRAIT D'UNION

n° 53 – juin 2009

*Le journal du Service Orientation & Carrières*

## Numéro spécial « Enquête 1er emploi 2009 »

### Les éléments marquants du 1<sup>er</sup> emploi pour la promotion 2008

- 62 % ont signé un contrat avant la fin de leurs études
- 95 % des Jeunes Diplômés en activité (68 %) sont recrutés en moins de 3 mois
- 90 % estiment que ce 1<sup>er</sup> emploi est cohérent avec leur projet professionnel
- 95 % ont été embauchés par l'entreprise qu'ils souhaitaient
- 56 % ont une activité en lien avec l'international
- La configuration des débouchés après l'ESSCA évolue :  
Plus de la moitié (59 %) des diplômés travaillent dans les services ; 26 % dans le commerce et 15 % dans l'industrie  
36 % exercent leur fonction dans la finance, 24 % dans le marketing, 18 % dans les fonctions marchandes, 12,50 % dans des activités de conseil et 9 % dans les ressources humaines  
2 jeunes diplômés ont créé leur entreprise
- La présence des jeunes diplômés à l'étranger est de 20 %  
56 % d'entre eux travaillent en Europe (57 % en 2008)

**Le salaire moyen annuel brut des jeunes diplômés est de 32535 €.**

78 % des Jeunes Diplômés sont satisfaits de leur salaire.

### Contact :

Nathalie GIRARD  
Responsable  
Service Orientation & Carrières  
GROUPE ESSCA  
1 rue Lakanal – BP 40348  
49003 ANGERS CEDEX 01

Téléphone : 02 41 73 47 97  
Courriel : nathalie.girard@essca.fr



## SOMMAIRE

<b>1 - Situation des jeunes diplômés de la promotion 2008 au moment de l'enquête</b>	<b>Page 3</b>
1.1. - Dans quelle zone géographique ?	Page 3
1.2. - Avec quels contrats ?	Page 4
1.3. - Dans quelles entreprises ?	Page 4
1.4. - A quelles fonctions ?	Page 6
1.5. - Pour quels salaires ?	Page 6
1.6. - Dans quelles conditions de recherche d'emploi ?	Page 7
<b>2 - Volontariat international</b>	<b>Page 8</b>
<b>3 - Poursuite des études</b>	<b>Page 8</b>
<b>4 - Volontairement sans emploi</b>	<b>Page 8</b>
<b>5 - Situation des jeunes diplômés de la promotion 2007 en quelques chiffres</b>	<b>Page 9</b>
<b>6 - Témoignages de Jeunes Diplômés</b>	<b>Page 10</b>
<b>7 - Groupe Emploi Jeunes Diplômés : ateliers d'accompagnement à la recherche d'emploi</b>	<b>Page 19</b>

# 1 - La situation des jeunes diplômés de la promotion 2008 au moment de l'enquête

## *Ce rapport rend compte de la situation actuelle des diplômés de l'ESSCA sortis de l'école en 2008*

Les résultats reposent sur un taux de réponses de 85 %, soit un retour de 259 questionnaires sur 303 envoyés. Ils sont actualisés au 24 février 2009.

	Total répondants	%
Premier emploi	148	57,14
Deuxième emploi	8	3,09
Troisième emploi	-	-
Volontariat international	19	7,34
Poursuite des études	23	8,88
Recherche d'emploi	51	19,69*
Volontairement sans emploi	10	3,86
Total répondants	<b>259</b>	<b>100</b>

**68 % des JD sont en activité professionnelle**

19.69 % de la population étudiée (51 individus), cherchent aujourd'hui un emploi ; 43 % ont refusé des propositions. Les difficultés rencontrées sont variées : manque d'expérience professionnelle (21 %) pour accéder au poste visé, insuffisance des offres par rapport au besoin des entreprises pour la fonction recherchée (55 %), non conforme au projet professionnel (2 %). Plus de la moitié ont exercé une activité professionnelle.

### ■ Depuis combien de temps ces 51 diplômés sont-ils en recherche d'emploi ?

Depuis moins de 2 mois	(55 % en 2008)	65 %
De 2 mois à moins de 4 mois	(24 % en 2008)	24 %
De 4 mois à moins de 6 mois	(21 % en 2008)	11 %

### 1.1. - Dans quelle zone géographique ?

- 69 % des jeunes diplômés (63 % en 2008) travaillent à Paris et en région parisienne et 11 % (15 % en 2008) d'entre eux travaillent en province (dont 5 % dans les Pays-de-la-Loire).

- **20 % des jeunes diplômés ont trouvé un emploi à l'étranger.**

Ces chiffres tiennent compte des jeunes anciens qui effectuent un volontariat international (7 %). Les individus concernés se répartissent de la façon suivante :

En Europe	56 %	Hors Europe	44 %
- Grande-Bretagne	38 %	- Asie	27 %
- en Hongrie	16 %	- Amériques	33 %
- Bulgarie / Pologne	10,50 %	- Afrique	27 %
- en Suisse	10,50 %	- Océanie	13 %
- Allemagne / Autriche	10 %		
- Pays-Bas	5 %		
- en Belgique	5 %		
- En Italie	5 %		

## 1.2. - Avec quels contrats ?

Les jeunes diplômés sont recrutés avec un contrat à durée indéterminée pour 74 % d'entre eux et 22 % obtiennent un CDD (16 % en 2008). Les CDI représentaient 75 % des contrats en 2008.

Sur les 20 % d'individus travaillant à l'étranger, la nature des contrats est la suivante :

- . Contrat local : 28 %
- . Détachement supérieur à 6 mois : 3 %
- . Autre statut (VIE, mandat, création, etc.) : 69 %

## 1.3. - Dans quelles entreprises ?

### ■ Les types d'entreprises

95% (97 % en 2008) des diplômés sont embauchés dans le secteur privé ; 2 jeunes diplômés ont créé leur entreprise.

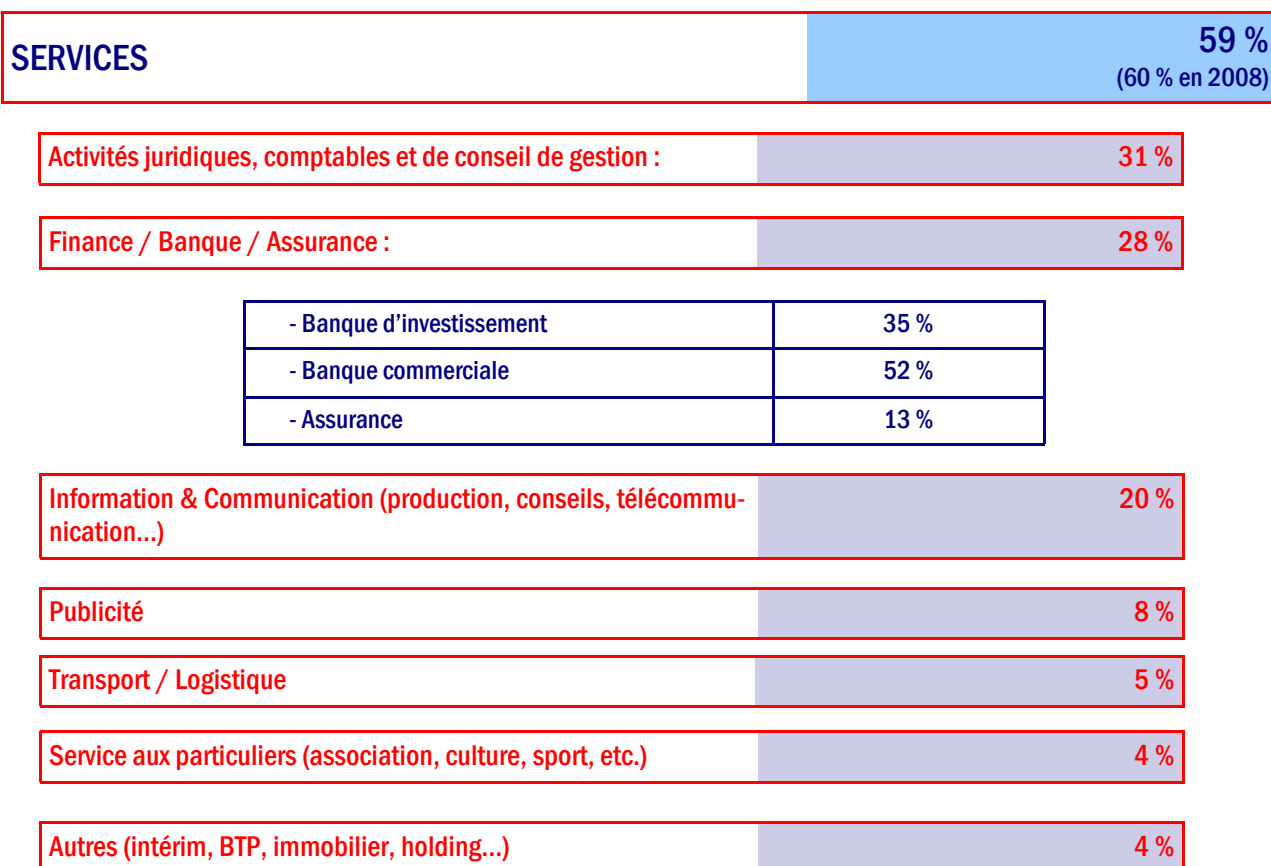
### ■ La taille des entreprises

Si la majorité des jeunes diplômés travaille dans des sociétés de plus de 500 salariés, les autres préfèrent les petites structures ou moyennes structures :

- dans des entreprises de plus de 500 personnes : 65 % (62% en 2008)
- dans des entreprises de moins de 100 personnes : 22 % (19 % en 2008)
- dans des entreprises de 100 à 500 personnes : 12 % (19% en 2008)

### ■ Les secteurs d'activités

Plus de la moitié des diplômés travaillent dans les services.



**INDUSTRIE****15 %**  
(22 % en 2008)

Industrie alimentaire 23 %

Industrie automobile 13 %

Industrie chimique (cosmétique) 23 %

Electricité, gaz, vapeur et air conditionné / Distribution eau 23 %

Autres secteurs industriels (plastique, équipement, textile) 18 %

**COMMERCE****26 %**  
(18 % en 2008)

Commerce de gros 49 %

Commerce de détail 30 %

Hôtellerie / Restauration / Tourisme 21 %

## 1.4. - A quelles fonctions ?

La configuration des débouchés après l'ESSCA change :

- La finance l'emporte (36 % contre 33 % en 2008) sur les fonctions **marketing** (24% contre 28 % en 2008).
- Une baisse dans les **fonctions marchandes** (18,50 % contre 24 % en 2008).
- La progression des **fonctions dans les ressources humaines** (9 % contre 7 % en 2008) et des **activités de conseil** (12,50 % contre 8 % en 2008).

Fonctions marchandes		18 %	Marketing		24 %
- Vente (versant fournisseur)	42,50 %		- Marketing	53 %	
- Vente (versant distributeur)	11,50 %		- Interface Marketing / Vente	12 %	
- Achat	38 %		- Publicité	14,50 %	
- Logistique	8 %		- Communication	6 %	
			- Revenue management	14,50 %	

Finance		36 %	Ressources humaines		9 %
- Audit / expertise comptable	54 %		- Prestations externes	38,50 %	
- Spécialiste banque	10 %		- Développement RH	15,50 %	
- Contrôle de gestion	15 %		- Métiers généralistes RH	23 %	
- Salle des marchés	7,50 %		- Administration RH	23 %	
- Ingénierie financière	6 %		<b>Activités de conseil (2)</b>	<b>12,50 %</b>	
- Direction financière	7,50 %		<b>Créateur</b>	<b>0,50 %</b>	

(2) *Activités de conseil en 2009 :*

gestion (33 %) ; organisation (11 %) ; stratégie (28 %) ; système d'information (17 %) ; management (11 %)

## 1.5. - Pour quels salaires ?

### ■ Le salaire moyen

Les jeunes diplômés sont recrutés avec un salaire moyen brut annuel de 32 535 €  
78 % des jeunes diplômés sont satisfaits de leur salaire (69 % en 2008).

## 1.6. - Dans quelles conditions de recherche d'emploi ?

### ■ Les moyens de recherche d'emploi : toujours les stages en tête !

Stage	52 %
Réponses aux offres : APEC, anciens, entreprise, presse	12 %
Relations personnelles	9 %
Internet (site emploi)	8 %
Internet (site entreprise)	7 %
Candidature spontanée	6 %
Autres (cabinet de recrutement, école, concours, SOC, intérim...)	6 %

Les expériences en entreprise (stages) demeurent le moyen privilégié d'insertion professionnelle (53 % en 2008), devant les réponses aux offres (4 % en 2008) et les sites emplois (9 % en 2008).

Les réseaux et notamment les relations personnelles représentent un moyen de recherche d'emploi pour 9 % des Jeunes Diplômés (10 % en 2008).

### ■ La durée de recherche d'emploi pour les Jeunes Diplômés en activité

Contrat signé avant d'être disponible	(58 % en 2008)	62 %
De 0 à moins de 2 mois	(30 % en 2008)	29 %
De 2 à moins de 4 mois	(10 % en 2008)	6 %
Plus de 4 mois	(4 % en 2008)	3 %

97 % des diplômés ont trouvé un emploi en moins de 4 mois.

90 % estiment que ce 1<sup>er</sup> emploi est en adéquation avec leur projet professionnel.

Pour 62 % d'entre eux, le stage de fin d'études est le tremplin pour l'emploi (58 % en 2008).

## 2 - Le Volontariat international

Les Jeunes Diplômés sont présents en Algérie, en Allemagne, en Australie, en Autriche, au Japon, aux USA, au Royaume-Uni, à Hong Kong et en Angola. 100 % effectuent un Volontariat International en Entreprises (VIE).

Le CIVI devient le moyen privilégié de trouver un Volontariat International (2 % en 2008), devant l'offre spontanée de l'entreprise suite à un stage de fin d'études (50 % en 2008).

### ■ Comment ont-ils trouvé leur Volontariat International ?

Centre International du Volontariat International (CIVI)	39 %
Offre spontanée de l'entreprise (suite à un stage de fin d'études)	33 %
Site Internet (Entreprise)	11 %
Candidature spontanée	11 %
Relation personnelle	6 %

## 3 - La poursuite des études

### ■ Pourquoi continuez-vous vos études ?

Les raisons invoquées par les anciens élèves de l'ESSCA pour expliquer la poursuite d'études sont le perfectionnement et la double compétence.

8,85 % des jeunes diplômés poursuivent leurs études (soit 23 individus). La répartition est la suivante :

Mastère spécialisé habilité par la C.G.E.	41 %
Master	41 %
Master of science	4 %
Autres (DSCG, Mandarin, journalisme)	14 %

## 4 - Volontairement sans emploi

3,85 % de jeunes diplômés interrogés sont volontairement sans emploi. Quelques situations particulières n'impliquent pas une recherche d'emploi : suivi du conjoint, un tour du monde, action humanitaire, prise de temps pour mûrir le projet, etc.

## 5 - La situation des jeunes diplômés de la promotion 2007 en quelques chiffres

Les résultats sont actualisés au 1<sup>er</sup> mars 2009. Ils reposent sur un taux de réponse de 73 % (90 % en 2008), soit un retour de 242 questionnaires sur 331 envoyés.

	PROMOTION 2007			
	Enquête réalisée en 2009		Enquête réalisée en 2008	
	<i>Total répondants</i>	%	<i>Total répondants</i>	%
Premier emploi	<b>169</b>	69,80	<i>199</i>	72
Deuxième emploi	<b>41</b>	17	<i>4</i>	1
Troisième emploi	-	-	-	-
Volontariat international	<b>9</b>	3,70	<i>14</i>	5
Poursuite des études	<b>4</b>	1,50	<i>15</i>	1
Recherche d'emploi	<b>17*</b>	7	<i>36</i>	14
Volontairement sans emploi	<b>2</b>	1	<i>6</i>	2
Total répondants	<b>242</b>	100	<i>276</i>	100

### ■ Quelques chiffres sur la situation actuelle des jeunes diplômés sortis de l'école en 2007 :

- 90,50 % d'entre eux ont une activité professionnelle.
- 17 % d'entre eux ont un 2<sup>ème</sup> emploi. Les raisons de ce changement : une autre proposition de contrat pour 39 % d'entre eux ou bien une fin de contrat (39 %).
- Plus de la moitié des Jeunes Diplômés en recherche d'emploi au moment de l'enquête en 2009 ont trouvé un emploi.
- 18 % travaillent à l'étranger

---

\* Sur les 17 diplômés, 50 % sont à la recherche d'un 2ème ou 3ème emploi.

## 6 - Témoignages de Jeunes Diplômés (JD)

Marie PEROL, promotion 2003-2008

*Master 2 Marketing des produits de la grande consommation  
Inspecteur Auditeur chez LCL, FRANCE*



### MON PARCOURS

J'ai intégré l'ESSCA pour avoir des bases solides dans de nombreux domaines, de la finance au marketing en passant par le management. Lorsqu'il a fallu choisir un domaine plus spécifique d'orientation, j'ai opté pour la spécialisation « marketing de la grande consommation ».

Il ne m'a pas été facile de me décider pour une orientation spécifique car c'est la diversité des matières enseignées à l'ESSCA qui font tout l'intérêt de notre formation.

Cependant, suite à l'intervention d'anciens ESSCA lors de différents ateliers, j'ai pu appréhender beaucoup plus concrètement les métiers envisageables à la sortie de chacune des spécialisations.

C'est grâce à cette communication avec les anciens élèves et à la présentation de leurs parcours et de leurs métiers actuels que j'ai pu me décider à m'orienter vers le marketing.

Seulement, au terme de ma formation, le marketing dans le milieu de la grande distribution semblait ne pas correspondre à mes attentes. J'ai trouvé la spécialisation très intéressante et échanger directement avec des professionnels anciens chefs de produits m'a beaucoup appris. Cependant, je ne me voyais pas évoluer dans ce milieu.

Lorsque j'ai dû chercher un stage de fin d'études, j'ai donc décidé de trouver un poste de chef de produit, mais j'ai préféré choisir un secteur complètement différent, celui de la banque. Je me suis ainsi retrouvée chef de produit aux crédits à la consommation. Un métier que je ne connaissais pas du tout, mais qui m'a ravie pendant les 9 mois de mon stage. J'ai pu mettre en pratique toutes les connaissances acquises à l'ESSCA lors de ma spécialisation mais je les ai appliquées à un autre domaine, celui des services bancaires.

### QUE FAITES-VOUS AUJOURD'HUI ? COMMENT AVEZ-VOUS TROUVÉ VOTRE JOB ? QUELLES SONT LES DÉMARCHES QUE VOUS AVEZ EFFECTUÉES ? AVEZ-VOUS UTILISÉ DES RÉSEAUX ?

J'ai eu la chance de ne pas trouver de job, c'est lui qui m'a trouvée ! A l'entrée de mon stage au LCL en tant que chef de produit, le responsable marketing m'avait pourtant bien mise en garde : au LCL, on ne recrute pas au siège. Et puis après 6 mois de stage, l'inspection générale m'a contactée pour me proposer un poste d'inspecteur auditeur. La personne qui m'a alors présenté le service n'était autre qu'un ancien ESSCA, sorti de l'école il y a une dizaine d'années. C'est ainsi que quelques mois plus tard, à la sortie de mon stage, mon premier emploi m'attendait.

Premier emploi dans un secteur au cœur de la tourmente financière, mais l'avènement de la crise présente également des opportunités ! Tous les métiers du contrôle interne et de l'audit ont besoin de nouvelles recrues pour assurer la maîtrise des risques des établissements bancaires.

Après une spécialisation en marketing, me voilà donc dans l'audit. Comme quoi rien n'est jamais figé et sortir d'une école généraliste comme l'ESSCA ouvre des opportunités qui ne s'arrêtent pas à notre domaine de spécialisation.

Ce premier poste est pour moi un véritable tremplin au sein du monde bancaire car j'y acquiers une solide formation et au terme du cycle de 3 ans en tant qu'inspectrice, j'aurai accès à un large éventail de fonctions au sein de la banque. Peut-être retournerai-je alors vers le marketing des services ou choisirai-je de devenir directrice d'agence : tous les métiers sont permis !

Edouard WARNIER, promotion 2003-2008

Master 2 Banque  
Ingénieur technico-commercial chez Philips Lighting, FRANCE

**PHILIPS**  
sense and simplicity\*

### MON PARCOURS

J'ai fait le Master Banque Finance après avoir étudié l'économie et la création d'entreprise à Madrid. Ensuite, j'ai effectué mon stage de fin d'études à BNP Paribas en salle de marchés en pleine crise boursière c'est-à-dire de janvier à juillet 2008.

Je voulais orienter ma carrière vers la finance de marché, mais n'ayant pas trouvé ce que je voulais (un « graduate program » dans une grande banque), j'ai saisi une opportunité avec Philips.

### QUELS SONT LES INFORMATIONS, LES AIDES ET LES CONSEILS QUI VOUS ONT ÉTÉ APPORTÉS DANS LA CONSTRUCTION DE VOTRE PROJET PROFESSIONNEL ?

Mon projet professionnel était bien différent de ce que je fais aujourd'hui. Je l'ai adapté aux réalités du marché. Il y a un point commun, dans les 2 : je souhaite faire du commerce !

J'ai obtenu beaucoup d'informations de la part des intervenants du parcours Banque. Le SOC m'a transmis des offres d'emploi, ce qui m'a d'ailleurs permis de trouver mon 1er emploi.

Je ne comptais pas spécialement sur les outils de l'ESSCA pour ma recherche d'emploi. J'ai failli passer à côté de cet emploi car l'annonce a été envoyée dans ma boîte ESSCA.

### QUE FAITES-VOUS AUJOURD'HUI ? COMMENT AVEZ-VOUS TROUVÉ VOTRE JOB ? QUELLES SONT LES DÉMARCHES QUE VOUS AVEZ EFFECTUÉES ? AVEZ-VOUS UTILISÉ DES RÉSEAUX ?

J'ai intégré un programme pour jeunes diplômés début septembre, à l'issue de mon stage à BNP. Je travaille actuellement comme ingénieur technico commercial pour la division pro de Philips Lighting. Je suis chargé du réseau de distribution pro des produits Philips sur le secteur de l'Auvergne.

J'ai essayé de faire fonctionner le réseau à Paris, et de rencontrer du monde. Mais ces rencontres n'ont pas abouti à une possibilité d'embauche, bien qu'elles aient été très enrichissantes.

### DES CONSEILS ?

Ne rien attendre de personne. Ne compter que sur soi, tout en essayant de rencontrer un maximum de professionnels. Être curieux le plus possible, échanger avec les intervenants ESSCA, anciens, collègues, etc. Si ça peut aider, tant mieux.

Raphaël HOUET, promotion 2003-2008

Master 2 Gestion des entreprises de l'économie sociale et solidaire  
Contrôleur de gestion chez ADAPEI 49



### EN TEMPS DE CRISE : EST-CE SI FACILE DE TROUVER UN EMPLOI QUAND ON SORT D'UNE ECOLE DE COMMERCE ?

Je pense que les postes qualifiés visés à la sortie d'une Grande Ecole sont parmi les moins touchés par la crise, ou du moins, sont touchés après les postes nécessitant moins de compétences. Ces derniers sont plus facilement supprimables, délocalisables ou remplaçables par des processus automatisés.

Cependant, la concurrence est plus rude entre jeunes diplômés qu'en période de croissance, d'où à mon avis l'importance de développer de vrais avantages concurrentiels pour se démarquer du "flot": langues, spécialités... Je pense que ce n'est pas le moment de s'engager dans des voies à faibles débouchés à moins d'apporter une vraie différenciation.

### QUEL EST VOTRE PARCOURS ?

S5 : 8 mois en université à Dresde, en Allemagne. Je souhaitais développer mes capacités en allemand, cette langue étant un réel atout sur le marché du travail.

S6 : stage dans une association d'accompagnement de personnes handicapées mentales. Premiers pas dans le secteur de l'économie sociale, afin de vérifier si mon attirance pour l'associatif se vérifie une fois sur le terrain. Expérience concluante !

S7: spécialisation en gestion des entreprises de l'économie sociale et solidaire. J'ai voulu faire ce qui me plaisait vraiment, quitte à restreindre un peu mes possibilités de choix à la sortie de l'école. Sans hésitation et sans regret ! Je savais néanmoins dans quel type d'association je voulais m'orienter : l'accompagnement de personnes handicapées, en occupant des postes de gestion. Je m'étais renseigné sur le marché de l'emploi, et j'avais eu des infos comme quoi ce type d'association est particulièrement professionnalisé, va connaître un fort taux de départ en retraites et est à la recherche de cadres qualifiés. Donc à priori des signes encourageants.

S8 : stage de fin d'études dans une autre association d'accompagnement de personnes handicapées mentales, à un poste d'assistant de la directrice financière.

### QUELS SONT LES INFORMATIONS, LES AIDES ET LES CONSEILS QUI VOUS ONT ÉTÉ APPORTÉS DANS LA CONSTRUCTION DE VOTRE PROJET PROFESSIONNEL ?

Le tutorat, avec un professeur référent que l'on rencontre en tête-à-tête, m'a poussé à réfléchir sur ce que je voulais vraiment. Le fait de poser sur le papier un projet professionnel dès le début de la scolarité et s'affinant au fur et à mesure m'a également permis de me projeter. Les présentations des spécialisations en Master ont été une source d'informations supplémentaires. Mais à vrai dire, mon choix était déjà fait.

### QUE FAITES-VOUS AUJOURD'HUI ? COMMENT AVEZ-VOUS TROUVÉ VOTRE JOB ? QUELLES SONT LES DÉMARCHES QUE VOUS AVEZ EFFECTUÉES ? AVEZ-VOUS UTILISÉ DES RÉSEAUX ?

J'occupe un poste de contrôleur de gestion dans l'association où j'ai effectué mon stage de fin d'études. Je viens de résigner un CDD de neuf mois. Après mes deux premiers contrats dans cette association, je souhaitais effectuer un VIE en Europe centrale en tant que contrôleur de gestion, mais l'offre a quasiment disparu entre septembre et décembre 2008. Après plusieurs candidatures infructueuses, j'ai décidé de saisir une opportunité intéressante que l'on me proposait dans la même structure.

A l'origine, j'ai trouvé mon stage de S8 grâce à un contact transmis par un enseignant de la chaire ESS. Je suis arrivé dans l'association au moment où elle mettait en place un projet et avait besoin de quelqu'un pour le suivre.

Le fait d'avoir effectué mon stage de S6 dans une association comparable m'a beaucoup aidé, aussi bien au niveau crédibilité que pour l'intégration dans la connaissance du secteur et de son fonctionnement.

### DES CONSEILS ?

Etre mobile.

Ne pas être trop exigeant question rémunération pour un premier emploi : ce qui compte vraiment, c'est d'acquérir des compétences et de l'expérience. La rémunération viendra une fois que l'on aura fait nos preuves. L'école nous donne des bases solides, mais après, tout reste à faire pour apprendre un métier.

Edouard RICHARD, promotion 2003-2008

Master 2 Ingénierie des ressources humaines  
Consultant chez CONVICTIONS RH, FRANCE

### EN TEMPS DE CRISE : EST-CE SI FACILE DE TROUVER UN EMPLOI QUAND ON SORT D'UNE ECOLE DE COMMERCE ?

Assurément, non ! Au-delà des chiffres effrayants égrainés dans l'actualité, il suffit de regarder autour de soi pour constater que quelle que soit son école ou sa spécialité, la conjoncture est plus que mauvaise pour les Jeunes Diplômés.

Cependant, une bonne formation et une expérience solide acquises de par le biais de stages constituent une base rassurante pour de potentiels employeurs même si l'essentiel en ces temps de crise me paraît être de se constituer un bon réseau et de le cultiver !

### QUEL EST VOTRE PARCOURS ?

Après un DEUG de Droit, j'ai intégré l'ESSCA en admission parallèle avant d'obtenir le Master 2 en ingénierie des Ressources Humaines proposé par notre école, l'UCO et Paris V.

Au-delà de l'aspect évidemment « spécialisant » de ce cursus, je suis convaincu que la complémentarité entre école de commerce et cursus universitaire est très formatrice et appréciée des recruteurs.

### QUELS SONT LES INFORMATIONS, LES AIDES ET LES CONSEILS QUI VOUS ONT ÉTÉ APPORTÉS DANS LA CONSTRUCTION DE VOTRE PROJET PROFESSIONNEL ?

Les différentes étapes du Projet Personnel et Professionnel à l'ESSCA, si elles peuvent paraître rébarbatives, ont une vertu indéniable : elles permettent, au moins une fois par an, à l'aide d'une méthodologie claire et éprouvée, de se poser les vraies questions sur son avenir et sur les moyens de parvenir à ses fins en terme de projet professionnel.

Au-delà de l'accompagnement de l'ESSCA, le réseau que chacun se constitue est primordial pour affiner son projet, choisir ses spécialités, trouver des stages pour arriver ensuite sur le marché du travail que l'on connaît et, si possible, qui nous connaît !

Je n'ai pas manqué de moyen car je l'avais par ailleurs mais je pense primordial de développer une culture réseau pour chacun des étudiants de l'ESSCA. Non seulement dans le cadre de celui des anciens mais aussi par les réseaux virtuels (Viadeo, LinkedIn...) et réels (CCI, associations...)

### QUE FAITES-VOUS AUJOURD'HUI ? COMMENT AVEZ-VOUS TROUVÉ VOTRE JOB ? QUELLES SONT LES DÉMARCHES QUE VOUS AVEZ EFFECTUÉES ? AVEZ-VOUS UTILISÉ DES RÉSEAUX ?

Je suis aujourd'hui consultant en Ressources Humaines et en Systèmes d'Informations dans la région parisienne. Comment ai-je trouvé ? Grâce aux réseaux et à mon CV : Un associé de mon cabinet a repéré mon CV sur un réseau social sur internet avant de contacter quelqu'un que nous connaissions mutuellement. 2 semaines après notre premier contact téléphonique, en pleine crise économique, je débutais comme consultant !

### DES CONSEILS ?

Je donnerais un conseil principal : Cultive tes réseaux, ce qui ne veut pas dire accumuler un nombre maximum de contacts ou de cartes de visite mais se rendre utile et intéressant auprès de personnes d'horizons diverses. Ce réseau te permettra, aux côtés de ta formation et de l'accompagnement de l'ESSCA, d'affiner ton projet, de t'orienter au plus juste, et d'arriver plus sereinement sur le marché.

Jean-Pierre ROTEUX, promotion 2003-2008

*Master 2 Management des réseaux automobiles  
Chef de secteur chez ORANGE*



### EN TEMPS DE CRISE : EST-CE DIFFICILE DE TROUVER UN EMPLOI QUAND ON A FAIT UNE ECOLE DE COMMERCE ?

En ce qui me concerne, je n'ai pas eu de mal. J'étais à l'étranger depuis 6 mois, je suis rentré il y a 15 jours et je commence à travailler la semaine prochaine. J'ai postulé dès mon arrivée en France, j'ai été appelé quelques jours après. J'ai enchaîné 2 entretiens en 4 jours et j'ai eu la réponse le jour même du deuxième entretien.

Le premier jour, j'ai rencontré un cabinet de recrutement qui avait posté l'annonce à laquelle j'ai répondu sur le site cadre emploi. On m'a expliqué le poste et la société car je ne savais pas que c'était Orange. La même journée dans l'après-midi, j'ai rencontré le Directeur RH de Orange.

Ensuite, 4 jours plus tard, je suis allé à Strasbourg afin de rencontrer le chef des ventes (qui sera mon N+1) et le Directeur régional Nord Est en même temps.

### QUEL EST VOTRE PARCOURS ?

Après mon stage de fin d'étude de 6 mois dans le Groupe Volkswagen France, j'ai travaillé un mois (en juillet) pour Skoda France en temps que coordinateur technique. J'étais responsable de la flotte de véhicules Skoda sur le Tour de France 2008. Ensuite, je suis parti en septembre à l'étranger et j'ai financé mon voyage par des petits jobs sur place. J'ai passé 4 mois en Australie, 1 mois en Nouvelle Calédonie et 1 mois en Thaïlande. Je suis rentré il y a 2 semaines.

### COMMENT AVEZ-VOUS TROUVE VOTRE EMPLOI ?

J'ai postulé sur des sites Internet : CADRE EMPLOI, APEC, MONSTER, KELJOB. J'ai également envoyé des candidatures spontanées dans des entreprises qui m'intéressaient. J'ai ensuite obtenu un entretien via un cabinet de recrutement sur Paris puis les entretiens chez Orange. J'ai rencontré le Directeur RH, le Chef des ventes et le Directeur régional.

Je n'ai pas rencontré de difficultés particulières. En revanche, j'ai postulé partout sur un plan géographique, je ne me suis pas imposé de contraintes. J'étais mobile au niveau national, même international.

### EN QUOI CONSISTE LA MISSION DE CHEF DE SECTEUR CHEZ ORANGE ?

Rattaché au Chef des ventes régional, mon rôle est de :

- Développer et défendre la part de marché des produits du groupe sur un secteur géographique confié,
- Vendre et revendre les offres et produits du Groupe dans les réseaux de distribution,
- Etre responsable des objectifs commerciaux de son secteur et des budgets alloués,
- S'assurer de la mise en place de la politique de Category management/Merchandising.

J'ai pour principales missions de visiter les points de vente de mon portefeuille, préparer chaque visite, analyser, recommander et bâtir un plan d'action correctif et / ou complémentaire, assurer la veille concurrentielle, assurer quotidiennement les prix de vente conseillés, le positionnement, la prescription et la promotion des offres et produits du Groupe, s'assurer de la bonne appropriation des offres et produits par les vendeurs, s'assurer de l'utilisation et d'une bonne appropriation du Portail du groupe, assurer le reporting, repérer, traiter et faire remonter à son management les dysfonctionnements.

Mon secteur est la Meuse. J'aurai entre 30 et 35 points de vente à gérer (Points de vente Orange, Grande distribution enseignes spécialisées (Fnac...), distributeurs indépendants (Phone House...)). Je suis très autonome car je travaillerai chez moi pour l'administratif et j'effectuerai 3 à 4 visites par jour chez les distributeurs. Beaucoup de formations métier et produits seront dispensées au siège.

### QUELQUES CONSEILS !

Rester très motivé et très positif. Avoir confiance en soi et ne pas douter. En revanche, savoir se remettre en question et s'adapter au maximum à l'interlocuteur, à l'entreprise. Essayer d'avoir le moins de contraintes (géographiques) possibles. Autrement dit, être mobile. Le secteur n'est pas celui que j'aurai choisi spontanément mais je fais un petit sacrifice pour commencer. Cela me permet de rentrer dans une bonne entreprise et d'acquérir une bonne première expérience. Je verrai par la suite pour saisir les opportunités qui se présenteront.

Benoît de MAS DE LATRIE, promotion 2003-2008

Master 2 Audit Expertise  
Contrôleur de gestion chez BOLLORE SDV, GHANA



### EN TEMPS DE CRISE : EST-CE SI FACILE DE TROUVER UN EMPLOI QUAND ON A FAIT UNE ECOLE DE COMMERCE

J'ai été assez chanceux pour ma part au cours de ma recherche de VIE : taux de réponse des entreprises 50 % sur 80 Cv envoyés, 6 entretiens, 5 réponses positives. Le fait d'être essaïen a dû jouer, mais c'est probablement mon stage de fin d'études en Tanzanie qui a le plus retenu l'attention des employeurs. Mon Master en Audit expertise n'a pu que renforcer cette expérience.

### COMMENT AVEZ-VOUS TROUVE VOTRE VIE ?

Grace au site du CIVI principalement. J'ai participé au forum des VIE, inscrit à l'ANPE pour les offres à l'international, activé le réseau ESSCA grâce à l'annuaire, et grâce à mes copains de promo en poste, activé le réseau familial. C'est finalement le site du CIVI qui a payé ; le 'truc' étant d'envoyer son CV dans l'heure de la publication de l'offre, et de relancer les entreprises après quelques jours.

### POURQUOI LE GHANA ?

La difficulté principale est la concurrence (10 candidat pour 1 poste) qui n'est d'ailleurs pas inhérente à la crise. Les autres postes étaient en Afrique francophone ou dans des missions moins intéressantes, et je préférais améliorer une langue ou en apprendre une. C'est plus le hasard qu'autre chose. La Russie, l'Asie ou l'Amérique latine m'aurait plu.

### QUELLE EST VOTRE FONCTION ? ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL ?

Je suis "Finance Manager" de la Western région. Je gère l'équipe des finances de 6 personnes, qui n'a encore jamais eu de Manager expatrié. Globalement, mon équipe gère tout ce qui touche de près ou de loin à l'argent : contrôle de crédit, trésorerie, contrôle de gestion et reporting. Ce qui me plaît c'est qu'à 23 ans on m'a donné sans aucun conseil cette équipe à gérer, dans un secteur (transitaire maritime et logistique) que je ne connais absolument pas et dans des fonctions qui me sont totalement étrangères (la finance), et pour gérer plus de 40 % du chiffre d'affaires du pays (plusieurs dizaines de millions d'euros). Super challenge que l'on ne m'aurait jamais confié en France, et, qui plus est, dans une ville agréable à vivre. L'objectif est de faire mes preuves en travaillant comme un fou pendant 18 mois (la rémunération est 3 à 4 fois inférieure à ce que toucherait un expatrié 6 jours sur 7 afin d'être recruté par le groupe BOLLORE, et d'y évoluer, celui-ci offrant d'excellentes opportunités, en France ou à l'étranger. La mobilité horizontale (des finances aux opérations, RH ou ailleurs) est un des atouts du groupe qui m'a fait choisir cette offre.

### QU'EST-CE QUI VOUS A LE PLUS SURPRIS DANS LES PREMIERES SEMAINES A TAKARADI ?

Les surprises ont été professionnelles : j'ai été lâché dans l'arène sans d'autres indications que « Fais le ménage. On ne sait pas ce qui se passe sinon que c'est le bazar »  
Les journées sont assez longues (07h30-19h30), mais passionnantes. L'un compense l'autre. Point de vue personnel, difficile de s'approvisionner car 2 magasins uniquement, et mal fournis. On ne réalise pas que les supermarchés sont un luxe quand on en profite tous les jours !

### QUEL REGARD PORTEZ-VOUS SUR LES PRATIQUES PROFESSIONNELLES PAR RAPPORT A LA FRANCE ?

Le rapport de hiérarchie est beaucoup plus fort, en partie du fait même de la couleur de peau (malheureusement...) Mais surtout, les expatriés sont présents pour faire essentiellement du contrôle : plus de 50% du temps y est dédié, ce qui n'en laisse plus beaucoup pour travailler ! D'où les nombreuses heures supplémentaires ! Enfin, nous avons un vrai problème de ressources humaines : il est difficile de trouver des gens qualifiés. Les Ghanéens ne sont culturellement pas des managers, comme peuvent l'être des Ivoiriens ou Nigériens par exemple. Réussir à trouver des tempéraments de chefs est une vraie gageure.

### QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS À UN ÉTUDIANT ?

Je conseillerais de s'acharner pour trouver un VIE. Les statistiques ne sont pas une fatalité, et pendant les entretiens c'est la personnalité qui compte ! L'entreprise m'a donné une réponse positive à la fin de mon entretien. Je n'avais plus qu'à dire oui ! Il faut être prêt à faire des sacrifices : famille, amis, horaires de travail lourds, responsabilités importantes = stress important. C'est une super expérience professionnelle et personnelle.

Camille LEGUIDEC, promotion 2003-2008

*Master 2 Marketing des services et revenue management  
Business Analyst chez DISNEYLAND RESORT, FRANCE*



### EST-IL SI FACILE DE TROUVER UN EMPLOI EN TEMPS DE CRISE QUAND ON SORT D'UNE ECOLE DE COMMERCE ?

Un diplôme de Grande Ecole n'est malheureusement pas, dans le contexte actuel, l'assurance de trouver un emploi, surtout pour certains secteurs. Ma spécialité est orientée analyse mais également marketing (qui n'est pas au mieux de sa forme) et surtout concerne les services et en particulier le tourisme et les loisirs, l'un des premiers postes de dépenses coupés en temps de crise.

Le diplôme de l'ESSCA est, certes, un avantage par rapport à celui d'autres formations mais lorsque la tendance est à la suppression de postes, cela n'a que peu d'importance. J'ai eu la chance d'être face à une opportunité (que j'ai saisie) mais j'ai bien conscience que je dois, pour une large part, mon emploi actuel à un bon « timing ».

### QUEL EST VOTRE PARCOURS ESSCA ?

J'ai fait le Master 2 Marketing des Services et Revenue Management, après une année académique au Canada. Mon année à l'étranger est quelque peu due au hasard. En effet, j'avais demandé Boston en 1<sup>er</sup> choix, je ne serais alors partie qu'un semestre. Finalement, je ne regrette pas du tout, quatre mois auraient été beaucoup trop courts !

C'est vraiment l'occasion de découvrir une autre vie, une autre culture et, dans mon cas, cela m'a permis d'envisager de travailler à l'étranger, ce qui me semblait totalement exclu auparavant.

### QUELS SONT LES INFORMATIONS, LES AIDES ET LES CONSEILS QUI VOUS ONT ÉTÉ APPORTÉS DANS LA CONSTRUCTION DE VOTRE PROJET PROFESSIONNEL ?

Je me suis appuyée sur les amphis de 3<sup>ème</sup> année qui m'ont permis de me faire un avis sur chaque parcours, ainsi que sur les conseils de ma tutrice et ceux d'anciens.

Cependant, je regrette que nous n'ayons pas eu de présentation concrète des métiers qui peuvent s'ouvrir à nous, peut être par la présence d'un professionnel (par ex, un ancien) aux amphis de présentation. En effet, pour des spécialités telles que le RM, il s'agit de nouvelles connaissances très peu appréhendées en parcours commun... donc difficiles à évaluer.

Par ailleurs, chaque responsable de parcours cherche à « vendre » sa spécialité, ce qui semble normal, mais peut être des avis contraires mais constructifs pourraient permettre de se décider en ayant toutes les cartes en main.

### QUE FAITES-VOUS AUJOURD'HUI ? COMMENT AVEZ-VOUS TROUVÉ CE JOB ?

Aujourd'hui, je suis business analyste à Disneyland Resort Paris. Je suis en charge de prévoir le taux d'occupation des hôtels, plus particulièrement pour les marchés Benelux & Allemagne. J'ai eu la chance de ne pas avoir à effectuer de nombreuses démarches. En effet, j'ai réalisé mon stage de fin d'études dans la même équipe (Forecasting), sur un projet concernant, lui, la prévision des revenus. Une personne ayant quitté l'équipe à la fin de ma période de stage, la transition s'est faite naturellement.

Pour trouver mon stage, je me suis inscrite sur de nombreux sites de recrutement (APEC, CADRE EMPLOI...) mais c'est finalement grâce au réseau et à l'intervention d'une ancienne Esscaïenne, qui a fait circuler mon CV, que j'ai été recruté.

### QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS À UN ÉTUDIANT POUR ACCÉDER AU MARCHÉ DE L'EMPLOI ?

Tout d'abord mon 1<sup>er</sup> conseil : profiter de l'international ! Même si cela ne se reflète pas concrètement sur un CV, une expérience à l'étranger permet réellement de se « découvrir » et de comprendre ce dont on a envie, de fixer les limites géographiques du champ de recherche pour son emploi... sans parler de la connaissance d'une autre langue, aujourd'hui indispensable.

Ensuite, bien choisir son stage. Un stage réussi est souvent synonyme d'embauche. Il serait dommage de passer à côté d'une telle opportunité !

Par ailleurs, dans le contexte actuel, je pense qu'il est important d'être flexible sur ses désirs. Rester 2, 3 ou 4 mois sans emploi ce n'est pas grave... Mais plus longtemps, je pense qu'il est important de revoir ses critères de recherche. Un recruteur préférera toujours, me semble-t-il, une expérience pas complètement en ligne avec le secteur de son entreprise, qu'un grand vide de plus de 6 mois. Suivre une autre formation ou partir en VIE me semble de très bonnes alternatives. Enfin, ne sous-estimer pas la force du réseau ! Même si vous n'avez pas forcément d'affinités particulières avec l'ESSCA, les professionnels sont souvent prêts à aider, que ce soit pour une proposition de poste ou des conseils. D'ailleurs, ne le seriez-vous pas si un étudiant vous sollicitait ?

Mathilde MANIVELE, promotion 2002-2007

*Master 2 Marketing des produits de la grande consommation  
Haras nationaux, France*



### EN TEMPS DE CRISE : EST-IL DIFFICILE DE TROUVER UN EMPLOI ?

Le diplôme d'une grande école de commerce ne fait pas tout, en temps de crise le marché de l'emploi devient plus difficile pour les Jeunes Diplômés, aujourd'hui les écoles de commerce sont de plus en plus nombreuses et lorsqu'on ne fait pas partie des écoles du Top5 des recruteurs, le diplôme ne fait pas vraiment la différence. Même si l'ESSCA est plutôt une école renommée. C'est plutôt l'expérience professionnelle qui est intéressante aux yeux des recruteurs. Et c'est d'autant plus difficile lorsqu'on est Jeune Diplômé et qu'on a peu d'expérience.

### QUEL EST VOTRE PARCOURS ?

Il s'agit de mon premier véritable emploi dans une fonction correspondante à ma formation. A la sortie de l'école, j'ai accepté un poste de responsable « Univers » chez Décathlon car il m'a semblé que ce serait une entreprise formatrice. Lors de mon entretien d'embauche il était prévu de passer un an sur le terrain avec une perspective d'intégrer le département marketing par la suite. Au final, après un an à ce poste et aucune possibilité d'évolution effective, j'ai fait le choix de démissionner afin de ne pas être coincée dans un profil commercial et de trouver un poste plus épanouissant. Un mois plus tard, la crise financière a éclaté et j'ai choisi d'occuper un poste de vendeuse dans le secteur d'activité qui me convenait c'est à dire le milieu équestre, en attendant de trouver réellement un poste qui me permette d'allier ma passion à ma fonction professionnelle. Ayant déjà effectué mon stage au Haras du Lion d'Angers et ayant clairement formulé mon souhait d'intégrer l'entreprise, mon CV était resté au sein de l'entreprise qui m'a contacté en novembre pour savoir si je voulais postuler sur ce poste de chargée de marketing, chose que j'ai immédiatement effectuée.

### COMMENT AVEZ-VOUS TROUVE VOTRE EMPLOI ?

J'ai été contactée par les Haras Nationaux qui avaient conservé mon cv, et mes nombreuses relances de demande de poste. Trouver un emploi marketing dans le secteur équin n'était pas gagné d'avance, mais étant donné que la filière était en pleine expansion je savais que des postes se créeraient, ou en tout cas étaient nécessaires. Ma recherche d'emploi ne s'est jamais limitée uniquement au secteur équin, car étant donné l'étroitesse de la niche marketing dans cette filière j'ai également recherché dans d'autres secteurs plus courant. Le principal obstacle de ma recherche d'emploi fut celui de l'âge, puis de l'inexpérience qui en découle, trop jeune disent les recruteurs, ou expériences professionnelles non significatives car j'ai effectué la majorité de mes stages dans le secteur équin (cela ne compte pas pour les entreprises du CAC40...). Bref, j'ai eu beaucoup de mal à me reconnaître dans les offres d'emploi ESSCA, ou des sites spécialisés. Je ciblais plutôt une entreprise type PME qu'une multinationale.

### QUELLE EST VOTRE FONCTION ? QUEL EST VOTRE ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL ?

Ma fonction comporte plusieurs volets, il s'agit d'une création de poste, la notion de marketing était encore étrangère à la fonction publique il y a quelques années. Cette année le SIRE (Système d'Information Relatif aux Equidés) souhaite se doter d'une vision client et apprendre à les connaître pour mieux communiquer auprès d'eux. D'une part, j'ai la fonction de responsable de gamme, je suis chargée d'animer les services qui sont proposés à nos usagers. C'est un peu paradoxal car 80 % des démarches effectuées dans le service identification dont je fais partie, sont obligatoires pour les propriétaires de chevaux. Plus que de leur vendre un service il s'agit surtout de faciliter et clarifier les démarches.

D'autre part, je suis le relais communication du SIRE, je suis en charge de la production de tous les documents concernant l'identification (flyers, articles, interviews, blog, relation de presse) en collaboration avec la direction de la communication basée à Paris et des différents experts du domaine.

Enfin je réalise une typologie client au moyen d'enquêtes, d'études de notre base de données, d'analyses variées.

Je travaille au sein du siège des Haras nationaux situé à Pompadour, en Corrèze dans le limousin. A pompadour, il existe 4 localisations principales :

- le château de Pompadour et les infrastructures équestres du haras où sont logés les étalons et où ont lieu les manifestations hippiques. Le château accueille quelques bureaux,
- le siège des Haras nationaux à 150 m du château. Mon bureau est situé dans une des petites maisons qui compose le siège. Ici, pas de tour de verre nous n'avons qu'un seul étage à chaque bâtiment et de ma fenêtre j'ai vu sur le parc,
- la jumenterie de Beyssac à 2 km de Pompadour où sont logées les juments des haras nationaux et où se font les naissances des poulains,
- le domaine de Chignac à 2 km de Pompadour où sont élevés et valorisés les poulains.

C'est une chance de pouvoir apercevoir des chevaux en levant la tête de son PC !

### A QUOI RESSEMBLE VOTRE QUOTIDIEN ? QU'EST-CE QUI VOUS PLAÎT DANS CET EMPLOI ?

Au quotidien, je travaille beaucoup sur informatique pour la réalisation de documents, d'analyses ou de rapports. Je me déplace régulièrement à Paris pour assister à des conférences concernant le marketing, les évolutions possibles, et réaliser des réunions avec le Directeur marketing et la communication localisés à Paris. Je suis amenée à me rendre sur des salons pour véhiculer l'image du service et des Haras nationaux en général.

Ce qui me plaît dans cet emploi... presque tout ! J'ai toujours voulu travailler dans le domaine des chevaux, et pourtant avec une formation école de commerce ce n'était pas gagné d'avance. Les Haras nationaux sont une institution respectée, socle de la filière équine que je connaissais déjà bien. Au travers de mon poste marketing, j'apprends réellement à adopter une démarche de responsable de gamme et étant donné qu'il s'agit d'une création de poste je peux envisager la fonction dans son ensemble, depuis l'élaboration du plan d'action marketing, au support de communication qui en découle. C'est une chance, en tout cas je le prends comme tel, d'apprendre dans un milieu qui a besoin de changement pour survivre sous une nouvelle forme. Cela m'amène à beaucoup échanger sur le concept de client, car 2 mois après mon arrivée, beaucoup de personnes ne comprennent encore pas bien l'utilité de ma fonction. Mon challenge interne 2009, transformer "l'usager" en "client" au sein de mon service aux Haras nationaux !

### QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES D'EMPLOI ?

Mes perspectives d'évolution dépendent en partie de l'évolution que l'Etat donnera à la Fonction Publique et à l'établissement des Haras nationaux. L'établissement va fusionner en juillet prochain avec le Cadre Noir de Saumur pour créer une entité unique publique concernant les équidés. A priori, mon poste est pérenne et est amené à évoluer. A moyen terme, on peut imaginer une généralisation de la démarche marketing aux autres prestations des Haras nationaux, intégration de nouvelles gammes par exemple. Il faut toutefois rester prudent, les nouvelles recrues des structures publiques sont des contrats de droit privé CDD 1 an renouvelables autant de fois que nécessaire, ou non. Nous sommes dépendants des décisions gouvernementales concernant les subventions notamment. L'établissement n'est pas autofinancé.

### IL S'AGIT D'UNE CREATION DE POSTE. RENCONTREZ-VOUS DES DIFFICULTES ?

Toute création de poste implique des difficultés, surtout dans un établissement qui réduit ses effectifs. Ici, la notion de marketing est un concept vague, incompris voir inconnu de certaines personnes. Les démarches liées à l'identification des équidés étant obligatoires, il est parfois difficile de faire comprendre l'intérêt d'adopter une vision client. Pourtant d'autres établissements publics ont fait le même type de démarches et se sont beaucoup améliorés.

J'ai rencontré par ailleurs la difficulté de l'âge, savoir s'imposer dans un milieu composé de personnes nettement plus âgées, avec des a priori, c'est un challenge qui vaut le coup. Surtout qu'avec un peu de discussion, j'ai été agréablement surprise et passé le premier froid, je me suis rendue compte que l'ensemble du personnel est plutôt ouvert aux changements et aux innovations qui peuvent revaloriser leur métier et leurs fonctions.

Sur le plan technique, je n'ai pas tout-à-fait l'impression de ne partir de rien. Ayant déjà effectué des stages dans le milieu et réalisé mon mémoire de fin d'études, je dispose de données qui me permettent de prendre appui dans mon activité actuelle.

### VOUS TRAVAILLEZ DANS LE PUBLIC. LES PRATIQUES PROFESSIONNELLES SONT-ELLES DIFFERENTES DU PRIVE ?

Travailler dans le public, c'est un peu déroutant au départ. C'est un système de travail très procédurier, les process sont toujours lourds et parfois fastidieux ce qui ralentit l'exécution des tâches. La notion de client comme expliqué précédemment n'est pas évidente dans le public, et la mentalité est parfois très différente. Au sein des Haras nationaux notamment, on a affaire à des passionnés du cheval.

Les + : place privilégiée au sein de la filière, institution respectée auprès des acteurs de la filière, moyens d'action variés, congés et RTT immédiats,

Les - : salaire faible, environnement procédurier, institution un peu rigide.

Il faut être passionné par le milieu car c'est un environnement complexe avec ses propres règles de fonctionnement. Ce poste nécessite une bonne autonomie, un peu de créativité et de personnalité. Une certaine aisance relationnelle et un pouvoir de conviction sont importants pour mener à bien ce type de projet.

Concernant les compétences, la formation dispensée par l'ESSCA est adéquate dans ce type de poste.

### QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS A UN ETUDIANT ESSCA QUI SOUHAITERAIT SUIVRE VOTRE VOIE ?

J'encourage les étudiants aux projets atypiques pour une école de commerce de persévérer dans leurs envies car je trouve que le cadre de l'école n'encourage pas forcément les secteurs d'activité méconnus comme la filière équine. L'important dans ce type de postes, c'est le réseau : créer des contacts dès les premiers stages en entreprise c'est un atout non négligeable pour le futur.

## 7 - Groupe Emploi Jeunes Diplômés : ateliers d'accompagnement à la recherche d'emploi

Finance, Marketing, Communication, Audit, RH, France, Etranger, CDD, CDI, Grande Distribution, Grande Consommation, Luxe... À la sortie de l'ESSCA, les Jeunes Diplômés doivent concrétiser leur orientation professionnelle et mettre un premier pied dans le monde du travail.

Pour certains, cette étape est simple, évidente. Leur choix est déjà réfléchi, mûri depuis quelques années. Pour d'autres, elle est source de nombreux questionnements. Dois-je m'orienter vers tel ou tel domaine ? Dois-je choisir tel ou tel secteur d'activité ? Ai-je raison de faire ce choix ? D'accepter ce poste ? D'autres encore, qui ont déjà un pied dans le monde du travail, hésitent à mettre le deuxième, se rendant compte que leur choix initial n'était pas nécessairement en accord avec ce qu'ils étaient, ce en quoi ils croyaient.

En 2008-2009, une dizaine de jeunes diplômés ont participé au Groupe emploi JD à Paris, animés par 5 anciens de l'ESSCA bénévoles. 65 % venaient d'être diplômés et étaient à la recherche de leur 1<sup>er</sup> emploi, 35 % souhaitaient se réorienter. Tous avaient ces problématiques. Nous les avons aidés à bâtir leur projet professionnel et les avons accompagnés techniquement et moralement dans leurs recherches en leur apportant notre connaissance du marché du travail, notre vision, notre expérience et nos propres réseaux.

Après quelques semaines, tous ont trouvé des réponses à leurs interrogations et des conseils leur permettant de faire des choix éclairés, les conduisant pour 70 % d'entre eux (100 % des plus assidus) à signer un CDI.

A travers différentes rencontres avec des spécialistes Métiers, spécialistes du Recrutement, Responsables RH, la finalité de ce Groupe emploi est d'amener les Jeunes Diplômés à prendre conscience de leur capital d'expériences personnelle et professionnelle et à leur montrer comment s'appuyer sur ce capital pour bâtir leur projet professionnel. Il s'agit en quelques sortes de les aider à poser les premières pierres de l'édifice, à nouer les premiers maillons d'une chaîne.

**Pour vous inscrire, contactez :** [reseau-anciens@essca.fr](mailto:reseau-anciens@essca.fr)

Laetitia de Longeaux – Promo 2001  
Coordnatrice du Groupe emploi JD

### TÉMOIGNAGES COURRIELS DE JEUNES DIPLÔMÉS

De : **Sophie Petit-Jean**

Envoyé : sam. 21/03/09 08:43

A : Laetitia de Longeaux

Je voulais vous prévenir du fait que je viens de trouver un emploi (en communication, dans une entreprise qui fabrique et commercialise du matériel médical : BBraun), afin que vous puissiez me désinscrire de la mailing liste.

Merci beaucoup pour l'aide que m'a apporté ce groupe emploi ainsi que pour les précieux conseils que j'ai pu recevoir.

Bonne fin de week-end,

De : **Kathrin Geisler**

Envoyé : mar. 13/01/09 16:44

À : Laetitia de Longeaux

Bonjour à tous,

Mes meilleurs vœux de bonheur personnel et professionnel et de santé pour cette nouvelle année à vous tous.

J'ai le plaisir de vous annoncer que mon année commence plutôt très bien (2008 s'étant bien terminée), je suis en poste depuis le 01.12.2008 en tant que Chef de projets Marketing/Communication pour les filiales allemandes d'un grand groupe américain du IT.

Merci encore pour votre aide. J'ai beaucoup apprécié nos nombreux échanges.

Bon courage pour ceux, qui cherchent, je suis sûre que cela va porter ses fruits..

A très bientôt