

2024

GUIDE DU PREMIER EMPLOI



em
lyon
business
school

bde
student association
lyon campus

em
lyon
business
school

verbat'em
student association
lyon campus

**LE GUIDE DU PREMIER
EMPLOI**

-

**ASSOCIATION
PGE**

2024



EDITO DU BDE



Comme tout bon projet du BDE, l'idée de rédiger ce guide nous est venue au bar de l'école, à Ecully Beach. Contrairement à ce que tu crois, c'est en fouillant dans cette caverne d'Ali Baba que trois amis sont retombés sur un projet de l'an 2000 intitulé : guide du premier emploi. Il rassemblait une partie avec des conseils pour créer son CV et préparer ses entretiens mais surtout, la partie phare : un recueil d'interviews d'alumni présentant leur début de carrière et tous les choix qu'ils ont faits. Alors distribué dans toutes les écoles du Top 5, ce guide permettait d'éclairer des milliers d'étudiants sur les possibilités qui s'offrent à eux après une école de commerce.

Une fois l'idée en tête, nos trois associés se lancent donc dans la formation d'une Dream Team pour à leur tour écrire un guide, aider des étudiants et accessoirement faire du bénéfice en vendant des pages du guide.

Plot twist : on n'est pas aussi bons commerciaux que le PP.

Second Plot twist: nous n'avons aucun talent artistique / journalistique donc la collaboration avec Verbat'EM était plus que nécessaire. Et finalement elle a sauvé le lancement de ce guide !

Quitte à relancer un projet datant d'il y a 24 ans, autant y ajouter de nouveaux objectifs pour nous approprier cette nouvelle édition. Nous définissons alors quatre piliers sur lesquels repose ce guide :

I. Diversité des profils

Présenter des profils variés pour offrir un large panel d'exemples aux étudiants : finance, conseil (évidemment), industrie, entrepreneuriat (start-up technologiques, artisans, restaurateurs, ...); Graduate Programs, grandes entreprises et PME, prépa et AST, même des aventuriers partis travailler à l'international, ...

II. Mise en avant de ressources déjà disponibles

Appui sur des ressources disponibles via Jobteaser. Objectif assumé : mettre en lumière cette mine d'or que peu d'étudiants utilisent à son plein potentiel.

III. Pas de langue de bois

L'objectif étant que les alumni te présentent leur entreprise/poste avec transparence pour démystifier les fiches de postes obscurs et décrire l'ambiance d'une entreprise pour que tu vois si tu t'y projettes.

IV. Mettre la vie associative / réseau alumni en lumière

Mettre l'accent sur l'importance de la vie associative : 90% des alumni interviewés ont utilisé leur expérience associative pour illustrer leurs valeurs et leurs compétences grâce à des exemples tangibles (grosse équipe, budget de plusieurs dizaines de milliers d'euros, responsabilité, capacité d'adaptation, ...). Si tu penses que j'ai inventé cette statistique, t'as bien raison mais dans les faits en s'en rapproche donc va vérifier par toi même ce que les alumni en disent.

Avant de commencer la lecture du guide, nous souhaitons mettre en avant les choix éditoriaux pour te simplifier la lecture :

- Les expériences passées des alumni sont présentées chronologiquement sur la gauche de la 1ere page de chaque interview. Leur poste actuel est lui présenté dans la phrase d'intro avant la première question. Une case rassemblant quelques informations clés sur leur entreprise actuelle est située en dessous de leur photo.

Disclaimer : certains alumni peuvent avoir changé de poste/d'entreprise entre le moment de leur interview et le jour où tu lis ce texte. Nous avons donc placé un QR code renvoyant directement à leur page LinkedIn où tu trouveras en théorie leur profil à jour.

- Nous avons choisi d'indiquer l'année d'entrée des alumni à emlyon afin de mettre en avant les personnes qui se sont côtoyées, étant en liste/asso ensemble, quand bien même ils n'ont pas été diplômés la même année de par leur parcours.

Sources : Pour ce guide, nous nous sommes aidés de nombreuses sources, ChatGPT un allié bien utile, des sites de retranscriptions, les ressources interne que l'école propose ainsi que des ressources externes qui ont permis d'étoffer et confirmer nos conseils.

Cependant, cela reste un guide réalisé par des étudiants, destiné aux étudiants, donc certains aspects sont discutables tout au long du guide (à commencer par l'accord après l'auxiliaire avoir). Si tu veux nous partager ton retour pour améliorer le projet, n'hésites pas à nous contacter.

Bonne lecture à toi jeune padawan !!

Brad Pinte



LE MOT DE VERBAT'EM



Bienvenue dans le Guide du Premier Emploi, un projet fait par des étudiants, pour des étudiants. En collaboration avec le BDE, nous avons réuni ici tous les conseils essentiels pour vous accompagner dans vos études et dans vos premiers pas vers le monde professionnel. Ce guide regorge d'astuces pratiques : comment réussir vos entretiens, optimiser votre CV, ou décrocher le stage qui vous correspond vraiment.

Une collaboration entre le BDE & Verbat'em

Pour ce guide, Verbat'em et le BDE ont conjugué leurs forces afin de vous offrir des outils concrets pour aborder chaque étape de votre parcours avec confiance. Cette collaboration reflète notre engagement à soutenir l'ensemble de la communauté étudiante, en fournissant des ressources pratiques pour exceller à emlyon et au-delà.

Qui sommes-nous ?

Verbat'em, c'est l'association d'éloquence et de journalisme de **emlyon business school**. Depuis plus de 18 ans, notre mission est simple : donner la parole aux étudiants et les accompagner dans leur parcours en leur fournissant des ressources utiles et en leur permettant de développer leur éloquence.

À travers des événements marquants comme le concours d'éloquence emlyon, et notre concours inter-écoles entre Paris et à l'Assemblée nationale, ainsi que le procès fictif à la Cour d'appel de, nous créons des opportunités pour que chaque étudiant puisse s'exercer à l'art oratoire et développer son esprit critique. Nous croyons que savoir s'exprimer avec clarté et confiance est une compétence clé pour les futurs managers.

Chaque trimestre, notre magazine Le M traite de sujets qui concernent directement la vie étudiante : opportunités professionnelles, événements associatifs, ou encore dossiers sur des enjeux sociétaux actuels.

En un mot, Verbat'em est là pour que chaque étudiant puisse trouver sa voie et prendre part à la vie de l'école d'une manière qui lui ressemble.



NOTRE SITE



SOMMAIRE

GUIDE DU CV.....9 À 20

01

- Le CV : quésaco ?
- Le Screening
- Le Type de CV
- Que dévoiler de ton identité ?
- Un CV efficace
- Les détails à ne pas oublier
- La mise à jour du CV
- Tuto LinkedIn

02

GUIDE DE L'ENTRETIEN.....21 À 30

- Comprendre l'entretien
- Les différents types d'entretiens
- Préparation en amont du processus
- Techniques de préparation
- Le jour de l'entretien
- Après l'entretien
- Programmes de stages en finance

TOUR DES SECTEURS...31 À 46

- Les métiers du conseil
- Les métiers de la finance
- Les métiers de l'Industrie
- L'entrepreneuriat

03

04

INTERVIEWS ALUMNIS....47 À 121

- ANGELINI Guillaume
- ...
- SAINT MARTIN TILLET Guillaume
- ...
- VINNEL Robinson

MAIRE



RÉDIGER SON CURRICULUM VITAE (CV)

01

GUIDE DU CV

Le CV : quèsaco ?

« CV » est une abréviation du mot **Curriculum Vitae**, soit « le cours de la vie ».

Le CV a pour unique but de te faire passer le « screening » initial et réussir à dégoter ce premier entretien pour le poste qui te fait kiffer !

Les pages qui vont suivre se veulent simples et concises pour ne pas te perdre dans un flux d'informations inutiles. Elles ont pour unique but de t'éclairer sur certains points dont tu n'avais pas connaissance, ainsi que d'approfondir les sujets que tu ne maîtrises pas entièrement.

Il ne faut cependant pas oublier que ce guide du CV est rédigé par tes camarades en 2e année, qui n'ont pas la science infuse, mais qui ont notamment puisé dans les ressources du Career Center pour te faire un condensé fait maison des points clés du CV !



Lien JobTeaser



Drive avec tous les liens utiles

10 secondes

10 secondes c'est le **temps moyen que le recruteur passera sur ton CV...**

Lorsque tu vas te lancer dans la construction de celui-ci, garde bien ce chiffre en tête. Ne cherche pas à tout mettre, car ce serait noyer le pertinent dans une masse informe de phrases inutiles.

Le recruteur reçoit des centaines de CV par jour, tout défaut aussi petit soit-il est une excuse parfaite pour réduire sa liste de candidats. Ainsi, il a pour seul et unique but de montrer toutes ces compétences qui font de toi le parfait candidat pour ce poste.

Finis les longues descriptions, tu devras dorénavant réfléchir en bullet points, en mots clés, jouer avec la ponctuation, la police et de nombreux autres éléments pour le simplifier.

Il faut aller droit au but... et ne pas chercher à énumérer toute ta vie dans les moindres détails.

Ainsi pour réussir à attirer l'attention du recruteur en 10 secondes, nous allons voir les 10 commandements du CV !

I. Le process de screening tu comprendras

Il faut absolument comprendre le processus de **screening** (sélection des CV) pour identifier quels détails sont « pertinents » à chaque étape. Cela va te permettre de mieux visualiser comment construire ton CV !

Étape du screening	Situation et risques	Solution	Nombre de CVs retenus
Logiciel de screening	L'ordinateur ne regarde que le mot-clé exact écrit. Les recruteurs utilisent presque toujours des mots-clés en lien avec le secteur ou les skills, avec leur propre vocabulaire	Inclure les principaux mots-clés qui étaient dans l'offre, ainsi que leurs synonymes. Attention à toujours mentionner les secteurs d'activités des entreprises même s'ils semblent évidents	150 à 50
Assistant ou stagiaire RH	Peu entraînés et peu expérimentés, inquiets de faire une erreur... Ils suivront à la lettre les critères qu'on leur a donnés (qui sont parfois peu précis)	Les compétences recherchées mentionnées dans l'offre doivent être visibles au premier coup d'oeil, en utilisant le vocabulaire de l'entreprise	50 à 20
1er check du recruteur	10 secondes max par CV, ils classent en "peut-être" ou "non"	Les compétences recherchées mentionnées dans l'offre doivent être visibles au premier coup d'oeil	20 à 10
2ème check du recruteur	2 minutes par CV, ils lisent parfois la lettre de motivation, regardent les études et les expériences, ainsi que les points qui soulèvent des questions	Tes expériences doivent être détaillées et chiffrées, notamment ce qu'elles t'ont apporté, les compétences recherchées doivent être accompagnées d'exemples concrets	10 à 5
Futur manager	Ils ne sont pas des recruteurs, regardent les aspects techniques et les expériences, ainsi que les compétences maîtrisées	Tes missions et réalisations durant tes précédentes expériences doivent être détaillées, avec le vocabulaire de l'entreprise	5 à 3 personnes à rencontrer

II. Fonctionnel ou Chronologique tu choisiras, ou Hybride il sera

CV Chronologique

C'est le dernier des Mohicans, le dinosaure des CV mais celui qui ne te trahira jamais (tant que tu rentres dans le moule...).

Ici, ton parcours s'enchaîne sans interruption pour retracer ta vie tel un long fleuve tranquille.

- Tu n'as pas de « trou » dans ton cursus
- Tes expériences précédentes apportent une réelle plus-value à ta candidature
- Ton parcours témoigne d'une carrière prestigieuse et croissante

Il faut néanmoins prendre en compte que pour tout étudiant arrivé à emlyon, ce CV convient parfaitement pour tes premiers stages !

CV Fonctionnel :

Si le CV chronologique te fait rentrer dans le moule, celui-ci te fera ressortir du lot. Ici, ce sont tes compétences, tes accomplissements qui sont « mis » en avant. On rejette au second plan les intitulés de poste et l'importance de la chronologie dans ton cursus.

- Tu as fait majoritairement de la freelance
- Tes intitulés de postes ne sont pas flatteurs
- Tu as des trous dans ton cursus
- Tu cherches à changer de secteur

Voici les raisons principales du choix de ce CV, mais attends-toi à être interrogé sur ces sujets que tu souhaites masquer lors de l'entretien !

Une fois que tu as mentionné tes compétences et accomplissements, il ne faut pas néanmoins oublier les intitulés de poste.

- 1 par ligne avec date, intitulé de poste et nom de la compagnie

Le recruteur regarde en priorité la gauche du CV, donc joue là-dessus. Si les dates de postes ne jouent pas en ta faveur, mets-les à droite de ton CV !

CV Hybride :

Si les deux formes de CV ne sont qu'une formalité pour toi, n'hésite pas à faire ta compo de CV (2-3 Viandes ? Salade, tomate, oignons ?). Puise les meilleurs éléments des deux mais respecte les thématiques du CV. N'oublie jamais que ton CV témoigne de ta discipline et du respect des normes sociales !

III. Ton identité professionnelle tu mentionneras, le surnom tu délaisseras

Ton CV doit mentionner ton identité. Pour certaines situations, tu pourrais même jouer sur cette notion d'identité pour maximiser tes chances d'être contacté pour un premier entretien !

La Photo

Autrefois nécessaire, elle n'est plus la norme dans le monde du travail. Elle permet d'éviter une première discrimination pour certains et permet de ne pas être jugé sur le physique pour d'autres. Oui le recruteur te verra bien à un moment dans le « process » mais n'oublie jamais que le CV a pour unique but de te faire franchir cette première porte !

Néanmoins, si tu décides d'en inclure une : elle doit toujours être professionnelle, récente, avec un fond neutre et une tenue appropriée. Surtout pas de photos de tes dernières vacances à la plage !

Le Nom

Mentionner son nom peut paraître évident, mais pour certains cela peut représenter une forme de discrimination. Mettre uniquement les initiales de ton nom de famille dans certains cas peut te permettre à nouveau d'éviter cette première phase de discrimination ou bien simplifier des échanges lorsque le nom est à rallonge !

Bref tu l'auras compris, ton identité professionnelle n'est pas celle de ta carte d'identité, tu peux te permettre de jouer dessus pour témoigner d'un trait de personnalité ou bien lutter contre une discrimination de certains recruteurs qui ne témoignent pas forcément de l'ambiance de la société.

Libre à toi de jouer avec, mais n'oublie pas cependant de donner un minimum d'informations, car un CV sans nom c'est comme ta copie blanche au bac de français... 0.

Format du Nom

Première ligne en haut de la page il se tiendra. En majuscule ou en gras, plus grand de deux à six points de tes paragraphes il sera.

IV. Tes contacts tu donneras, sinon sans réponse tu seras

Mentionne bien toutes tes informations de contact au début de ton CV, sous ton nom ou bien sur la même ligne !

Ton adresse postale n'est plus forcément nécessaire, cependant ton adresse mail oui !

Tu éviteras celle pour tes inscriptions onlyfans, prend plutôt une adresse plus « pro ». (L'adresse @edu.em-lyon.com ou bien une autre de tes adresses personnelles prénom.nom@gmail.com convient parfaitement).

Active les notifications de cette adresse pour ne pas rater un mail des recruteurs, car certains peuvent te contacter pour un entretien dans l'heure !

N'oublie pas ton 06 au cas où le recruteur flash sur toi, mais mets le toujours avec le code international pour recevoir cet appel de JP Morgan depuis les States.

Vérifie ton message vocal que t'as bidouillé en 6e pour insulter tes potes... le recruteur tu peux le deviner ne sera pas spécialement enjoué...

Le lien de ton profil LinkedIn a sa place à juste titre dans cette ligne de contact, on te recommande de le mettre !

V. Direct et concis ton objectif sera

Mentionner l'intitulé de poste que tu cherches est essentiel. L'idéal est aussi de rédiger un court résumé de profil percutant qui explique ton projet professionnel et encourage le recruteur à en savoir plus sur toi : qui je suis et ce que je recherche.

Il est impératif de modifier ton CV selon chaque candidature pour préciser cette demande. Un titre plus vague peut être exploité lorsque tu souhaites utiliser un seul CV pour plusieurs process, mais ce n'est pas la procédure recommandée.

N'oublie jamais que la qualité du CV prime sur la quantité d'offres auxquelles tu postules !

Mais encore une fois, garde en tête que le recruteur a pour principal objectif de trouver LA personne pour un poste précis !

VI - Des mots-clés tu t'imprégneras, ton CV en regorgera

Ils ont pour rôle de te faire sortir du lot, de simplifier la recherche de compétences et de juger de ta « capacité » à synthétiser une expérience.

Voici le guide assez simple pour trouver ce vocabulaire si important à ton CV :

Étape 1 : Lister tous les mots-clés possibles pour chaque élément du CV

- Entreprise : Nom, secteur, taille, localisation
- Poste : Intitulé, responsabilités, compétences techniques, compétences relationnelles
- Domaine d'étude : Diplôme, spécialisation, établissement, cours pertinents, projets

Étape 2 : Choisir ceux qui seront pertinents pour le recruteur ciblé

- Entreprise : Tech, multinationale, innovation, Big Data
- Poste : Data Analyst, SQL, Python, Tableau, modélisation
- Domaine d'étude : Informatique, statistiques, analyse de données

Étape 3 : Les inclure judicieusement et logiquement dans ton CV.

VII. Ce que tu as fait tu raconteras, à l'intitulé de poste tu ne t'arrêteras pas

Si certains ont déjà la chance d'avoir eu quelques expériences professionnelles ou associatives dans les pattes, ne sous-estime pas l'impact des compétences acquises lors de ta vie mondaine.

Prends le temps de te poser et d'identifier quelles expériences passées témoignent de compétences pertinentes pour le poste recherché !

Bon après pour du M&A, raconter que donner des cours particuliers de gymnastique aux gamins de la voisine, soyons honnêtes, ne vas pas t'amener bien loin...

Il faut résumer ton passé de façon concise avec les mots clés qui vont attirer l'attention du recruteur. Tout ce qui ne te met pas en avant, ne le mentionne pas. Le CV c'est 1 page, ni plus ni moins. Ainsi il est justifiable que tu omettes quelques informations sur ton CV afin de focaliser l'attention du recruteur sur le pertinent.

Ton CV doit refléter tes capacités / actions et non pas une simple revendication.

Mauvais exemple :

Audit interne KPMG :

- Réalisation d'audit de plusieurs départements internes pour améliorer la performance du groupe.

Meilleur exemple :

Audit Interne KPMG :

- Gestion de l'audit de 5 départements
- Amélioration du CA de 13 % des départements audités

Tu dois convaincre le recruteur que tu as les capacités avec des exemples concrets et précis qui font de toi le « perfect match » !

VIII - Ton éducation tu mentionneras, la forme tu respecteras

Pour ton premier stage, mentionner ton Bac pour combler les trous n'est pas embêtant. Cependant, il n'apporte pas de plus-value à ta candidature. Rapidement, il faut mettre à jour ton CV avec le nom de diplôme, avec le format qui parle à tous. La formulation est très importante et fait la différence.

- Programme Grande Ecole
- Global BBA
- MSc in ou Master of Science in...
- Master in...

Consulte le site [emlyon](#) pour vérifier le libellé exact de ton diplôme.

N'oublie pas de « mettre » les dates de début et de fin de ton diplôme (si tu ne sais pas encore si tu finiras comme ces 4A qui galèrent pour leurs ECTS rien de grave, mets une estimation de l'année d'obtention du diplôme ce n'est pas le plus important).

Ton orthographe tout au long du CV se doit d'être irréprochable, c'est l'excuse parfaite pour te jeter de la pile...

IX - À jour ton CV sera

Et oui, on sait que c'est le dernier truc qu'on a envie de faire, mais une fois que tu as trouvé le modèle de CV qui te satisfait, mets-le régulièrement à jour !!!
Quand tu finis un stage, un CDD n'importe quoi essaie de le faire dans la foulée !
Si tu tardes trop, tu auras oublié les compétences clés qui sur le moment paraissent évidentes...

Donc oui tu vas devoir te faire violence pour faciliter ta future recherche de stage, car refaire un CV et le mettre à jour ça prend du temps...

NB : N'oublie jamais de mettre à jour ton LinkedIn en même temps que ton CV ; il est essentiel pour ta prise de contact avec des alumni par exemple !

X - Les ressources du Career Center d'emlyon tu utiliseras

Emlyon est une réelle mine d'or pour tous les conseils professionnels. Le Career Center t'offre de nombreuses ressources pour préparer ton CV !

Oui on radote mais note bien que ce guide a été rédigé en partie à partir des informations qu'ils fournissent dans les cours et électifs carrière, et sur [Jobteaser](#). Tu peux consulter leur propre [guide du CV](#), leur [guide des ressources](#) pour t'orienter, et même demander un [coaching individuel](#) pour être conseillé individuellement. Et n'oublie pas les [forums de recrutement](#) qui sont souvent accompagnés de CV Clinics en amont ou de speed CV reviews pendant l'événement, et où tu pourras faire relire ton CV avant de rencontrer les entreprises.

Les outils comme Vmock sont essentiels pour construire un CV en anglais percutant qui rentre dans les normes attendues par les grosses entreprises ! Accessible depuis le site du Career Center, il est essentiel pour évaluer ton CV et t'améliorer de façon rapide et efficace !

Tu peux tester 10 CV par an donc chaque année fixe toi l'objectif de les utiliser à bon escient !

Maintenant lance-toi et surtout anticipe !!! C'est du temps consacré à ton futur, et c'est bien plus important que le dernier épisode de ta série donc fonce !

LINKEDIN

I. Pourquoi LinkedIn ?

LinkedIn joue un rôle essentiel dans le domaine professionnel en ligne. En quelques clics, tu peux te connecter avec des personnes partout dans le monde, partager des informations avec des professionnels des secteurs qui t'intéressent, et te présenter plus facilement au sein de ce réseau étendu à l'échelle mondiale. Cela te permet de tirer pleinement parti de cette plateforme... à condition de t'y présenter de la meilleure manière possible ! Si tu veux quelques chiffres regarde :

- +930 millions d'utilisateurs.
- 6 personnes embauchées chaque minute grâce à LinkedIn.
- +90% des recruteurs l'utilisent dans leurs processus de recrutement.

Mais c'est surtout

- Te connecter avec des professionnels.
- Être visible par des recruteurs.
- Montrer tes compétences et projets.

II. Comment se mettre en avant ?

Chaque profil de qualité inclut une photo de vous : c'est un critère clé qui incitera les autres à consulter votre profil. Sans photo, il est peu probable que vous parveniez à capter l'attention et à valoriser vos compétences sur LinkedIn. Avec une photo, vos chances d'attirer les visiteurs sont bien plus élevées ! Pour la photo essaye de la prendre décentrée pour ne pas faire trop "classique". Une photo professionnelle = +21X de vues.

Optimise ton Profil

Rends ton profil public car un profil public augmente ta visibilité auprès des recruteurs. Donc vérifie bien ces informations :

- Profil visible.
- URL personnalisée (ex. : www.linkedin.com/in/prenomnom).
- Si l'URL est prise, ajoute un chiffre ou un tiret (prenom-nom / prenomnom1).

Un peu comme pour insta mais là tu cherches à te faire recruter pas...

Complète toutes les sections :

- Bannière : Ajoute une image reflétant tes ambitions ou ton domaine d'études.
- Résumé (About) : 3-5 paragraphes, en première personne, partage ton parcours, tes passions et ton objectif professionnel et exprime ta valeur ajoutée unique.

Exemple : "Étudiant en stratégie, je suis passionné par l'innovation et la gestion de projets. Fort de plusieurs expériences en conseil, je vise à contribuer à des solutions durables en entreprise."

Ajoute des mots-clés pertinents :

Les recruteurs recherchent par mots-clés (ex. : compétences, industries, rôles). Maintenant il faut savoir où les mettre :

- Ton titre.
- Ton résumé.
- Tes expériences professionnelles.

Atteins 500+ connexions :

Chaque connexion augmente ta portée (1er, 2ème, 3ème degré). Ça peut paraître anodin mais le degré de connexion à un effet exponentiel sur ta mise en avant !

III. Communication

Une accroche sur mesure et courtoise

Commence par une formule de politesse et personnalise l'introduction pour montrer que ton message est unique. Mentionne éventuellement un établissement ou un parcours commun, en restant respectueux !!!

Un véritable intérêt pour leur parcours

Montre ton intérêt pour son expérience ou ses réussites. Mentionne un aspect spécifique de son profil qui t'a marqué (son poste actuel, une mission particulière ou une compétence). Cela montre que tu as pris le temps de te renseigner. Tu peux rajouter le petit détail qui fait que tu t'intéresses à lui en particulier parmi toutes les possibilités du secteur !

Objectif clair et concis

Pourquoi les contactes-tu ? Sois direct, mais modeste. Si tu cherches des conseils, n'hésite pas à le mentionner.

IV. Captive l'attention des recruteurs

Personnalise ton titre :

Tu as 220 caractères pour intégrer ton poste actuel, tes compétences clés et ton objectif. Alors exploite ça au maximum !

Exemples :

- *"Étudiant en Finance | Analyse financière & ESG | En recherche de stage".*
- *"Business Developer | Passionné par la tech & l'innovation".*

Enrichis tes expériences :

- Décris tes missions avec des verbes d'action ("Créé", "Analysé").
- Priorise tes accomplissements et résultats mesurables.
- Relie chaque expérience à la page LinkedIn de l'entreprise.

Mets à jour ta section "Compétences" :

Choisis celles recherchées pour les postes que tu vises et mets les en avant. Surtout n'hésites pas à demander des *endorsements* (recommandations) pour chaque compétence. N'hésite pas à ajouter des sections complémentaires :

- Licences et certifications.
- Projets académiques ou professionnels.
- Expériences bénévoles.

Développe et active ton réseau

Identifie et connecte-toi à des alumni. Utilise la section Alumni d'emlyon pour trouver des contacts. Envoie des invitations personnalisées.

Exemple : "Bonjour [Prénom], je suis étudiant à emlyon et intéressé par [Domaine]. J'aimerais beaucoup échanger avec toi pour mieux comprendre ton parcours."

Rejoins des groupes professionnels liés à ton secteur et participe activement pour être visible sur ces groupes. Une fois dessus, crée du contenu. Partage des articles, projets, ou analyses. Utilise 3 à 5 hashtags pertinents pour maximiser la portée.

Exemple : "#Leadership #SaaSMarketing #Inclusion"

V. Suis ton indice de performance (SSI)

Il faut viser un score supérieur à 70+ pour être le plus visible. Pour cela il y a quelques mesures clés, tu peux construire ta marque professionnelle comme trouver les bonnes personnes et engager avec du contenu pour construire des relations authentiques. Il permet concrètement de noter ta page comme Vmock pour le CV



02



PRÉPARER SES
ENTRETIENS

02

GUIDE DE L'ENTRETIEN

Ce guide a pour objectif de fournir les premières infos nécessaires pour comprendre les entretiens de recrutement, bien te préparer et réussir chaque étape.

I. Comprendre l'Entretien

- **Définition :**

L'entretien d'embauche est une discussion formelle entre un candidat et un recruteur, visant à évaluer si le candidat possède les compétences, l'expérience et les qualités nécessaires pour le poste. C'est aussi l'occasion pour le candidat de vérifier si l'entreprise et le poste lui correspondent. En général, l'entretien explore les compétences techniques (analyse de données, compétences sectorielles, etc.) mais aussi humaines (relationnel, capacité d'adaptation), ces dernières étant souvent oubliées bien qu'elles fassent fréquemment la différence entre deux candidats intéressants.

- **Types d'Entretiens :**

Il existe plusieurs formats d'entretiens, chacun ayant ses propres objectifs et méthodes d'évaluation.

- *Entretien téléphonique* : Souvent utilisé pour confirmer les informations de base du CV, vérifier ta motivation et tester tes compétences de base avant d'aller plus loin. Par exemple, tu peux être interrogé sur ton parcours et sur ton intérêt pour le poste en lien avec des expériences de ton CV. En général, cet entretien est assez court et permet aux recruteurs d'identifier rapidement les profils à retenir.
- *Entretien vidéo* : Parfois enregistré (via des plateformes comme HireVue), ce format teste ta capacité à communiquer face caméra. Le but est d'obtenir des réponses claires et concises et de voir comment tu t'exprimes. Pour réussir cette étape, prépare tes réponses à l'avance et soigne ton langage corporel. Pense à pratiquer devant un miroir ou en te filmant pour voir comment tu es perçu (notamment via la plateforme Graduates First accessible gratuitement via le Career Center de emlyon).
- *Entretien en personne* : C'est le format le plus courant et détaillé, souvent réalisé avec les personnes avec lesquelles tu vas travailler si tu es sélectionné. L'entretien se déroule généralement en plusieurs tours, d'abord avec des seniors, puis avec des directeurs ou des partners.

- **Phases d'un Entretien**

Un processus d'entretien se déroule en plusieurs étapes clés :

- *Phase de pré-process de recrutement* : Dans les secteurs très compétitifs comme le conseil ou la finance, certains étudiants commencent dès la 1A à construire leur profil de deux manières : en participant à des événements de *networking*, des ateliers ou des conférences et en développant des compétences spécifiques qui valoriseront leur candidature.
- *Process de recrutement* : Cela inclut l'*Online Application*, les tests en ligne (souvent psychométriques et chronophages), un premier entretien RH (parfois directement avec des analystes ou des consultants seniors), puis des entretiens avec des membres de ta potentielle future équipe. Le but est de prouver que tout ce que tu as fait jusqu'ici – académiquement, professionnellement et extrascolairement – t'amène logiquement et naturellement à cette opportunité. Montre que tu as échangé avec des collaborateurs de l'entreprise pour approfondir tes connaissances et ton réseau. Exemple : "J'ai discuté avec X et Y sur LinkedIn, ils m'ont beaucoup parlé de l'impact des restructurations dans l'équipe M&A."
- *Post-entretien* : Après l'entretien, envoie un email de remerciement personnalisé dans les 24 heures. Cette attention montre ton professionnalisme et souligne ton intérêt pour le poste. C'est aussi l'occasion de revenir brièvement sur un point fort de ton entretien ou d'ajouter un détail pertinent.

II. Les Différents Types d'Entretiens

• Entretien Fit et Behavioural

L'entretien Fit et Behavioural vise à évaluer si tes valeurs, ta personnalité et tes motivations correspondent à la culture de l'entreprise. Le recruteur cherche à voir si tu partages leurs valeurs, si tu travailles bien en équipe et comment tu gères des situations complexes. Ici, la **méthode STAR** est essentielle pour structurer tes réponses : **Situation** (contexte), **Tâche** (ce qu'il fallait accomplir), **Action** (ce que tu as fait), **Résultat** (le résultat obtenu).

- *Exemple de question et réponse STAR* : On pourrait te demander de raconter une situation où tu as dû gérer un conflit dans une équipe. Par exemple, tu pourrais répondre : « Dans mon association ABC en 2A, j'étais responsable d'un projet de levée de fonds pour une action solidaire, et deux membres de l'équipe avaient des visions opposées sur la stratégie de communication. J'ai organisé une réunion pour clarifier les responsabilités de chacun et faciliter une discussion constructive (Tâche). Ensuite, j'ai mis en place un planning précis et redistribué les tâches de manière à tirer parti des compétences de chacun (Action). Nous avons non seulement bouclé le projet en respectant les délais, mais avons aussi atteint 15 % de fonds supplémentaires par rapport à notre objectif initial, grâce à une meilleure coordination et efficacité de l'équipe (Résultat). »
- *Pourquoi le fit est important* : Certains recruteurs (notamment dans les plus gros cabinets ou banques) mettent beaucoup l'accent sur le fit et n'hésitent pas à éliminer un candidat techniquement excellent mais sans fit. L'idée, c'est de voir si le recruteur se verrait passer plusieurs heures avec toi.

- **Entretien Technique / Cas**

L'entretien technique teste tes compétences spécifiques pour le poste, que ce soit en finance ou en conseil. On y trouve des études de cas, des tests pratiques ou des exercices de résolution de problèmes. Prépare-toi bien en révisant les fondamentaux de ton domaine et en pratiquant des exercices de cas. Souvent, se préparer en groupe donne de meilleurs résultats.

- *Exemple de question et réponse* : On pourrait te demander de réaliser une étude de cas sur une acquisition. Par exemple, le recruteur pourrait te poser une question comme "Comment évaluerais-tu le potentiel de rachat d'une entreprise dans le secteur technologique ?" Tu devras alors démontrer ta connaissance des multiples d'évaluation, du potentiel de synergies et de la capacité d'endettement de l'entreprise.

III. Préparation en amont du processus

- *NETWORKING* : Le réseau (via des événements de *networking*, des contacts ajoutés sur LinkedIn ou des connaissances issues de ta vie associative à emlyon) est essentiel pour passer les premières étapes. Souvent, il peut servir de tremplin en te faisant passer la première phase de screening, voire les premiers tests techniques (très laborieux dans certains cas). Ne néglige surtout pas ton réseau car c'est un excellent moyen d'en apprendre plus sur la culture de l'entreprise et les attentes du poste, et ainsi de mieux réussir les dernières étapes de recrutement (où il y a souvent beaucoup de fit dans la dernière étape du process).
- *Construction du réseau* : Dès la 1A, participe à des événements de *networking*, à emlyon et en dehors. Profite des programmes de mentorat, du réseau des alumni et de tes associations. Ajoute tes contacts sur LinkedIn et échange avec eux pour établir une relation avant de leur demander de faire passer ton CV.

- **Recherche sur l'Entreprise**

Connaître la mission, la vision et la place de l'entreprise dans son secteur te permet de mieux t'aligner avec ses valeurs. Montre que tu as fait des recherches pour renforcer tes réponses et démontrer ton engagement.

- *Sources d'information* : Utilise le site de l'entreprise, ses réseaux sociaux, les articles de presse, les événements en ligne ou sur place, et ton réseau pour t'imprégner de la culture d'entreprise.

- **Compréhension du Poste**

Lis attentivement la description du poste et les compétences demandées. Cela te permettra de préparer des réponses et d'illustrer en quoi tes expériences sont alignées avec ce qui est recherché.

- **Préparation des Documents**

Apporte plusieurs copies de ton CV, de ta lettre de motivation et de ton portfolio si pertinent. Assure-toi qu'ils soient à jour et bien ciblés pour le poste en question.

IV. Techniques de Préparation

- **Anticipation des Thèmes**

Prépare des réponses sur des thèmes académiques, professionnels et extrascolaires. Ces derniers sont trop souvent sous-estimés alors que les recruteurs recherchent souvent quelqu'un avec un bon fit relationnel. N'hésite donc pas à inclure des expériences hors du cadre académique qui montrent ta personnalité et ta capacité à travailler en équipe.

Les questions de fit doivent se préparer autant que les questions techniques !

- **Anticipation des Questions et des Etudes de Cas**

Prépare les questions classiques et structure tes réponses avec la méthode STAR. Pratique avec des amis ou des plateformes comme Graduates First (accessible depuis le Career Center d'Emlyon). Concernant les études de cas, il vaut mieux en faire entre 20 et 30 de manière approfondie plutôt que d'en faire 50 de façon superficielle et en consultant la « solution » de temps à autre. Travaille en groupe !

V. Le Jour de l'Entretien

- **Préparation Personnelle**

Soigne ta tenue vestimentaire et apporte tout le matériel nécessaire (copies de ton CV, carnet de notes, etc.). Souris, cela change vraiment le ressenti de l'entretien autant pour toi que pour ton recruteur.

- **Gestion du Stress**

Utilise des techniques de relaxation pour rester calme. Respire profondément et concentre-toi sur tes points forts.

N'oublie pas de poser des questions sur le poste témoignant de ton intérêt !

VI. Après l'Entretien

- **Suivi Post-Entretien**

Envoie un email de remerciement au recruteur, réitérant ton intérêt pour le poste et ajoutant une brève mention d'un point fort évoqué durant l'entretien.

- **Relance**

Si tu n'as pas de réponse après le délai annoncé, n'hésite pas à envoyer un mail poli de relance pour savoir où en est ta candidature.

INTRODUCTION AUX PROGRAMMES DE STAGES EN FINANCE

Les stages en finance, qu'ils soient de type Spring Insight, Summer Internship ou Off-cycle, sont des étapes essentielles pour ceux qui souhaitent se lancer dans une carrière dans ce secteur. Ces programmes se déroulent généralement à Paris ou à Londres pour les étudiants des grandes écoles françaises et offrent une voie royale vers des CDI, notamment dans les banques d'investissement, les fonds de capital-investissement et les cabinets de conseil en stratégie. Plus qu'une simple expérience d'observation, ces stages permettent d'acquérir des compétences, de tisser des liens précieux dans l'industrie et de se préparer aux défis d'un secteur ultra-compétitif.

I. Qu'est-ce qu'un Spring/Summer/Off-cycle ?

- **Spring Insight**

Ce programme de 2 jours à 2 semaines est conçu pour les étudiants en début de parcours académique, généralement en première année d'un programme de 3 ans ou en deuxième année d'un programme de 4 ans (2A du parcours associatif). Il s'agit d'un stage de découverte où un niveau avancé en finance n'est pas requis, y compris en entretien. Le Spring Insight est pensé pour initier les étudiants aux différents métiers de la finance, les aider à confirmer leur intérêt pour le secteur et à se préparer aux étapes suivantes.

- **Summer Internship**

Ce stage d'été, d'une durée de 8 à 10 semaines, est extrêmement compétitif. Il est destiné aux étudiants en avant-dernière année d'études (3A du parcours associatif) et est souvent considéré comme le moyen privilégié d'accéder à des offres de CDI. Le Summer Internship comprend généralement des rotations dans différents départements (M&A, Sales & Trading, Equity Research), offrant ainsi une immersion complète et la possibilité de découvrir les différentes facettes de la finance.

- **Off-cycle**

Ce stage de 6 mois à 1 an est disponible toute l'année pendant les césures. Moins compétitif que le Summer Internship, il permet aux stagiaires de travailler plus longtemps au sein d'une équipe spécifique, ce qui est idéal pour acquérir des compétences techniques approfondies et s'intégrer pleinement dans un département.

II. Pourquoi participer à ces programmes ?

Ces stages offrent des avantages clés et une préparation en profondeur aux exigences de la finance :

- **Accès privilégié à l'emploi**

Les Summer (dont l'accès est facilité avec un Spring) et les Off-cycle sont la principale voie pour accéder aux CDI et aux Graduate Programs dans les grandes banques et institutions financières. La performance durant ces stages est souvent déterminante : les meilleurs stagiaires reçoivent des offres d'emploi bien avant la fin de leur programme.

- **Développement de compétences techniques et comportementales**

Les stages sont conçus pour développer des compétences techniques (analyse financière, modélisation) ainsi que des compétences relationnelles, essentielles en finance. Les institutions financières valorisent également les compétences comportementales : résilience, gestion du stress, adaptabilité et communication.

- **Confirmation de ton intérêt pour la finance**

Les programmes sont une opportunité de découvrir la réalité du secteur. Le Spring Insight initie les étudiants aux bases des métiers financiers sans exiger de connaissances avancées. En revanche, le Summer Internship et l'Off-cycle exigent un engagement plus intense, offrant aux étudiants une expérience concrète et un aperçu des rôles auxquels ils se destinent, afin de valider leur intérêt pour ce secteur exigeant.

- **Opportunité de réseautage**

La finance étant un domaine hautement concurrentiel, assister aux événements de *networking* et participer aux activités proposées pendant les stages (conférences, déjeuners, ateliers) est essentiel pour développer un réseau professionnel solide. Ces contacts peuvent offrir des conseils, des recommandations et ouvrir des portes pour de futures opportunités de carrière. De plus, le *networking* permet d'échanger des idées avec des professionnels expérimentés, d'apprendre des meilleures pratiques et d'améliorer ta visibilité dans le secteur.

III. Préparation aux Tests de Recrutement en Finance

Le processus de recrutement pour les Spring, Summer et Off-cycle est souvent rigoureux et comporte plusieurs étapes éliminatoires visant à évaluer les compétences des candidats. Voici les principaux types de tests que tu peux rencontrer :

- **Tests psychométriques et de raisonnement**

Ces tests évaluent les compétences cognitives, la personnalité et la logique des candidats. Ils mesurent des aptitudes telles que le raisonnement verbal, numérique et spatial, ainsi que la capacité à analyser des données et à tirer des conclusions logiques. La préparation à ces tests est cruciale, car elle permet de se familiariser avec le format des questions et d'améliorer sa performance. Des ressources en ligne et des livres de préparation peuvent être utiles pour s'entraîner sur ce type de tests.

- **Hirevue (Entretiens vidéo pré-enregistrés)**

Dans ces entretiens, tu enregistres tes réponses à des questions spécifiques en ligne devant la caméra, sans interaction directe avec un recruteur. Cette méthode évalue ta capacité à formuler des réponses claires et convaincantes sous pression. Une bonne préparation implique de travailler sur le langage corporel, la structuration des réponses et l'évitement des répétitions. Il est conseillé de s'entraîner avec des simulations d'entretiens pour gagner en confiance (cf. les ressources en ligne d'emlyon, comme Graduates First).

- **Assessment Centers (AC)**

Ces sessions combinent différents types d'évaluations, incluant des études de cas, des jeux de rôle et des exercices de groupe. Les recruteurs t'observent pour évaluer tes compétences en collaboration, en leadership et en résolution de problèmes. La préparation à un AC peut inclure la pratique de simulations et la révision des compétences interpersonnelles.

- **Tests de compétences techniques**

Certains postes peuvent nécessiter des tests spécifiques sur des logiciels financiers (comme Excel) ou des compétences techniques (comme la modélisation financière).

Conclusion

En somme, participer à un Spring, Summer ou Off-cycle est souvent difficile : c'est un secteur très compétitif. Mais réussir à décrocher de telles opportunités est souvent la voie royale pour avoir une carrière réussie dans ce secteur. Ces programmes offrent une formation précieuse et (très bien) payée, permettent de nouer des contacts stratégiques et offrent une voie directe vers des CDI.



PETIT TOUR DES
SECTEURS

03

LES CABINETS DE CONSEIL

APERÇU DU SECTEUR

- Nombre d'emplois : en 2020, le secteur du conseil comptait plusieurs millions d'emplois dans le monde
- Chiffre d'affaires : le marché mondial du conseil était évalué à plus de 150 milliards de dollars en 2020
- Marché en croissance, la demande pour les services de conseil devrait continuer à augmenter ainsi que les embauches ;)



Les ressources du
Career Center

Définition

Le conseil est une activité où des experts aident les entreprises à résoudre des problématiques complexes, à optimiser leurs opérations, ou à définir de nouvelles stratégies.

Missions Types et Processus

Diagnostic : Audit initial pour comprendre la situation actuelle de l'entreprise.

Analyse et Benchmarking : Comparaison avec les meilleures pratiques de l'industrie pour identifier des écarts de performance.

Recommandations et Plan d'Action : Établissement de solutions concrètes pour répondre aux problématiques identifiées.

Mise en œuvre et Suivi : Accompagnement dans l'implémentation des recommandations et évaluation continue des progrès.

Exemples de missions :

- *Amélioration des processus de production pour une entreprise manufacturière.*
- *Stratégie de croissance pour une expansion internationale.*
- *Digitalisation des services pour une entreprise de services financiers.*

Conseil en technologie

Avec la montée en puissance des technologies numériques, le conseil en technologie aide les entreprises à adopter des solutions modernes comme l'intelligence artificielle, la cybersécurité, et la transformation numérique.

- Développement et mise en œuvre de stratégies de cybersécurité.
 - Conseil en transformation digitale pour intégrer l'IA et l'automatisation.
 - Optimisation des systèmes d'information pour améliorer la productivité.
- Exemples de cabinets : Accenture, Capgemini, IBM Consulting.

Conseil en supply chain et opérations

Le conseil en supply chain et opérations se concentre sur la gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement et des processus opérationnels pour améliorer les coûts, la qualité, et la rapidité de livraison.

- Optimisation des chaînes d'appro pour réduire les coûts et les délais.
 - Amélioration des processus logistiques pour limiter les ruptures de stock.
 - Gestion des relations fournisseurs et négociation des contrats.
- Exemples de cabinets : A.T. Kearney, EY-Parthenon, Traker.

Conseil en développement durable et responsabilité sociale

Le conseil en développement durable aide les entreprises à intégrer les pratiques durables dans leur stratégie, à réduire leur empreinte carbone, et à se conformer aux normes environnementales et éthiques.

- Mise en place de stratégies pour réduire l'empreinte carbone.
 - Accompagnement sur les aspects réglementaires et certifications en RSE.
 - Conception de produits et de chaînes d'approvisionnement durables.
- Exemples de cabinets : BCG Green Ventures, Deloitte Sustainability, EY Climate Change and Sustainability Services.

Compétences et Qualités Requises

Analyse de données : Interpréter les données pour éclairer les décisions.

Communication : Savoir expliquer clairement des concepts complexes et convaincre les parties prenantes.

Pensée critique et résolution de problèmes : Aborder les problèmes sous divers angles et proposer des solutions innovantes.

Gestion de projet : Compétence en organisation et en planification, essentielle pour gérer des projets de grande envergure.

Compétences techniques : Connaissances en finance, en technologies

Conseil en stratégie / strat

Les consultants en stratégie travaillent avec les directions générales pour aider les entreprises à prendre des décisions stratégiques sur des enjeux critiques, comme la croissance, l'expansion sur de nouveaux marchés, et la compétitivité.

- Élaborer un plan de croissance pour entrer sur de nouveaux marchés.
 - Identifier et évaluer des opportunités de diversification.
 - Étudier des options de fusion ou acquisition.
- Exemples de cabinets : McKinsey & Company, Boston Consulting Group (BCG), Bain & Company, Roland Berger, Olivier Wyman, Simon Kucher.

Conseil en organisation et management

Ce type de conseil vise à optimiser la structure, les processus, et la culture de l'organisation pour améliorer l'efficacité opérationnelle et faciliter la transformation.

- Réorganisation de la structure d'une entreprise pour gagner en agilité.
 - Amélioration de la performance par l'optimisation des processus.
 - Gestion du changement lors de fusions ou acquisitions.
- Exemples de cabinets : Sia Partners, Wavestone, ou encore des branches dédiées des Big Four (Deloitte, PwC, EY, KPMG).

Conseil en finance

Les consultants en finance aident les entreprises à gérer leurs finances, à évaluer et atténuer les risques financiers, et à optimiser leur rentabilité. Ils interviennent aussi sur des missions de restructuration financière.

- Réalisation de due diligences lors d'acquisitions.
 - Optimisation des coûts et du financement.
 - Gestion des risques financiers et conformité réglementaire
- Les Big Four, Rothschild & Co, Lazard pour le conseil en M&A.

Conseil en ressources humaines

Le conseil en RH couvre des domaines comme le recrutement, la formation, la gestion des talents, et la culture d'entreprise. Les consultants aident à aligner les RH avec la stratégie globale de l'entreprise.

- Conception et mise en place de programmes de développement de talents.
 - Optimisation de la structure de rémunération pour attirer et retenir les talents.
 - Transformation de la culture d'entreprise pour favoriser l'innovation ou la diversité.
- Exemples de cabinets : Mercer, Korn Ferry, Willis Towers Watson, SIA Partners.

Parcours et Évolution de Carrière

Entrée dans le conseil : Souvent via un poste de consultant junior, avec des missions supervisées et une montée en compétences rapide. Il y a un haut taux de conversion des stagiaires !

Progression : Les consultants évoluent vers des postes de consultant senior, manager, directeur, puis associé ou *partner*.

Spécialisation et diversification : Avec l'expérience, certains se spécialisent dans un secteur (santé, énergie, finance) ou un domaine (stratégie, RH, technologie). D'autres choisissent de passer en entreprise (*exit*) pour mettre en pratique leurs compétences dans un cadre permanent.

Environnement de Travail

Culture de travail : Attentes élevées, rythme intense, esprit d'équipe, culture d'apprentissage continu.

Mode de travail : Projets courts et intenses, déplacements fréquents chez le client, interaction constante avec diverses équipes.

Avantages et défis : Exposition rapide à des problématiques complexes, apprentissage accéléré, mais aussi pression et gestion du temps parfois difficile.

Défis et Tendances Actuelles

Digitalisation et IA : Le conseil est de plus en plus influencé par l'intelligence artificielle et les outils digitaux, ce qui change la manière de travailler et la valeur ajoutée des consultants.

Développement durable : Les cabinets de conseil se concentrent davantage sur des solutions respectueuses de l'environnement et sur la responsabilité sociale.

Compétition croissante : Avec l'apparition de nouveaux acteurs, les cabinets doivent se différencier en proposant des services de niche ou spécialisés.

Remote work et nouveaux modes de collaboration : Le télétravail et les outils collaboratifs redéfinissent la relation entre consultants et clients.

Conclusion

Chaque type de conseil peut vraiment être une carrière à part entière. En tant que consultant, tu as la possibilité de te spécialiser dans un domaine précis ou de rester plus généraliste avec des compétences polyvalentes. Cette diversité offre tellement de perspectives ! Ça te permet de découvrir un éventail d'opportunités et de voir plus clairement ce qui pourrait vraiment te correspondre dans le conseil.

LE SECTEUR FINANCIER

APERÇU DU SECTEUR

- Nombre d'emplois : À l'échelle mondiale, le nombre total d'emplois dépasse plusieurs millions.
- Chiffre d'affaires : Le marché bancaire mondial a généré environ 8,7 trillions de dollars de revenus en 2024
- Le secteur reste en croissance, avec une forte demande pour des services digitalisés et des produits financiers plus accessibles

Rôle de la Finance

Le secteur financier est un pilier de l'économie mondiale, assurant le bon fonctionnement des marchés, la croissance des entreprises, et le financement des projets publics et privés. En facilitant l'accès aux capitaux, il soutient les investissements et la consommation, tout en permettant une gestion efficace des risques. Les banques commerciale ou d'investissement, les institutions de gestion d'actifs, ou encore les acteurs de l'audit contribuent à la régulation des flux monétaires et à la transparence, renforçant ainsi la stabilité et la résilience de l'économie globale.

Compétences et Qualités Requises dans le Secteur Bancaire

Compétences en technologie : La connaissance d'Excel est cruciale en finance, notamment pour l'analyse des états financiers et la réalisation de projections.

La programmation : en Python, VBA ou C++, est quant à elle un réel atout en salle de marché dans le but de développer des modèles complexes et optimiser les stratégies de trading.

M&A = Mergers and Acquisitions

CIB = Corporate and Institutional Banking



Les ressources du
Career Center

- **Banque d'investissement**

La banque d'investissement accompagne les grandes entreprises dans leurs opérations de marché en offrant des services comme les fusions-acquisitions, le financement par les marchés de capitaux et le trading.

- **Finance d'entreprise**

Fusions et acquisitions (M&A) : Le M&A concerne le conseil et la structuration des transactions d'acquisition ou de fusion entre entreprises. Les professionnels évaluent les synergies, analysent la valeur des sociétés et négocient les termes, tout en veillant à la conformité réglementaire et à la maximisation de la valeur pour les parties prenantes.

- **Finance de marché**

Sales & Trading : La banque d'investissement réalise des transactions sur les marchés financiers pour le compte de clients institutionnels, comme les fonds de pension ou les compagnies d'assurance, en percevant une commission sur chaque opération.

- **Equity Research**

Les analystes des banques d'investissement examinent les actions d'entreprises pour donner des recommandations d'achat, de vente ou de conservation. Ils évaluent les performances financières et les tendances du marché pour aider les investisseurs à prendre des décisions éclairées.

- **Marchés de capitaux (DCM et ECM)**

Émission d'obligations (DCM) ou d'actions (ECM) pour lever des fonds.

- *Exemples de banques : Goldman Sachs, Morgan Stanley, Rothschild & Co, BNP Paribas CIB, Jefferies, Citi...*

Audit

L'audit est un processus d'évaluation indépendant des états financiers et des opérations d'une organisation. Les auditeurs examinent les informations financières pour s'assurer de leur exactitude et de leur conformité aux normes comptables.

- **Audit financier**

Vérification des états financiers pour s'assurer qu'ils reflètent fidèlement la situation financière de l'entreprise.

- **Audit interne**

Évaluation des contrôles internes et des processus opérationnels pour identifier les risques et améliorer l'efficacité.

- **Audit de conformité :**

Vérification de l'adhésion aux lois, règlements et politiques internes.

- *Exemples de cabinets d'audit : Deloitte, PwC, Ernst & Young, KPMG.*

Le Private Equity (PE) et le Venture Capital (VC)

Ce sont des formes de financement par capitaux privés qui soutiennent le développement des entreprises à différents stades. Le PE cible des entreprises non cotées pour améliorer leur performance avant revente, tandis que le VC investit dans des startups innovantes en échange de participations.

- **Private Equity**

Le Private Equity (PE) concerne l'investissement dans des entreprises non cotées, souvent en prenant le contrôle pour en améliorer la rentabilité avant de les revendre. Les stratégies d'investissement incluent les LBO (Leveraged Buyouts), qui utilisent un mélange de capital et de dettes pour acquérir des entreprises, ainsi que le capital développement, qui finance des entreprises établies pour soutenir leur croissance.

- **Venture Capital**

Le Venture Capital (VC) se concentre sur le financement d'entreprises émergentes et innovantes, généralement à des stades précoces de leur développement. Les investisseurs en capital-risque apportent des fonds en échange d'une participation au capital, focalisant sur des phases d'investissement comme le seed capital pour les projets initiaux et les séries A, B, C pour accompagner la croissance des startups.

- *Exemples de sociétés :*

PE : Blackstone, Carlyle Group, KKR, Eurazeo, Ardian...

VC : Sequoia Capital, Tiger Global Management, Kima Ventures...

Conclusion

Le secteur financier offre un large choix de parcours. Cependant, il faut prendre en compte que cela reste un secteur très compétitif, avec des horaires notamment dans les boutiques de M&A qui sont très éprouvants. Après tout ce salaire il se mérite !

L'INDUSTRIE

APERÇU DU SECTEUR

- Nombre d'emplois : À l'échelle mondiale, le nombre total d'emplois dépasse plusieurs centaines de millions.
- Chiffre d'affaires : C'est environ 16% du PIB global.
- Le secteur est en pleine mutation à cause de l'IA, l'automatisation, etc... qui rendent ce milieu encore plus stimulant !



Les ressources du
Career Center

Rôle de l'Industrie

L'industrie transforme les matières premières en biens de consommation ou intermédiaires, essentiels pour d'autres secteurs. Elle est un pilier économique en termes d'innovation, de création d'emplois, et de développement technologique.

Diversité des branches

Le secteur inclut de nombreux sous-secteurs tels que l'automobile, l'aéronautique, la chimie, l'électronique, l'énergie, ou la pharmaceutique. Chacun présente des enjeux spécifiques, de la fabrication aux services après-vente.

Compétences et Qualités Requises dans le Secteur Industriel

Compétences techniques avancées : Une maîtrise des processus industriels et des technologies spécifiques à chaque branche est indispensable.

Gestion de projets et coordination : Capacité à gérer des projets complexes et à travailler avec des équipes multidisciplinaires.

Adaptabilité et innovation : La capacité à adopter de nouvelles technologies et à innover dans un environnement en évolution rapide est essentielle.

Respect des normes et sécurité : Les normes de qualité et de sécurité sont strictes et varient selon les secteurs, demandant rigueur et fiabilité.

Industrie Automobile

L'automobile est l'un des secteurs industriels majeurs, impliquant des chaînes de production complexes et une grande diversité de composants et de matériaux.

- Conception et ingénierie : Développement de nouveaux véhicules et de technologies avancées, telles que les véhicules électriques.
 - Production et assemblage : Processus de fabrication à grande échelle avec des lignes d'assemblage automatisées.
 - Distribution et services : Vente et services de maintenance pour les consommateurs.
- Exemples de grandes sociétés : Toyota, Volkswagen, Ford, Tesla.

Industrie Aéronautique et Aérospatiale

Ce secteur englobe la conception, la fabrication, et l'entretien des aéronefs et des systèmes spatiaux, répondant à des normes de sécurité et de qualité très strictes.

- Développement de nouveaux appareils : Conception de nouveaux modèles d'avions, drones, et satellites.
 - Production et montage : Assemblage de pièces techniques, souvent réalisé en collaboration avec des sous-traitants.
 - Maintenance et support : Services pour assurer la sécurité et la longévité des appareils.
- Exemples de grandes sociétés : Airbus, Boeing, Dassault Aviation, Thales.

Industrie Chimique et Pharmaceutique

Ces industries produisent des produits chimiques, des médicaments, et des matériaux avancés utilisés dans une variété d'autres secteurs.

- Recherche et développement : Innovation pour développer de nouveaux produits chimiques et médicaments.
 - Production : Fabrication de produits selon des normes de sécurité et de qualité strictes.
 - Contrôle qualité et conformité : Suivi des réglementations strictes en matière de sécurité et d'efficacité.
- Exemples de grandes sociétés : BASF, Pfizer, Sanofi, Dow Chemical.

Industrie Énergétique

Ce secteur est responsable de la production et de la distribution d'énergie, y compris les énergies renouvelables, le gaz, le pétrole, et l'électricité.

- o Exploration et production : Recherche et extraction de sources d'énergie, comme le pétrole et le gaz.
 - o Production d'énergie : Transformation des ressources en énergie consommable, y compris les renouvelables.
 - o Distribution et maintenance : Gestion des infrastructures de distribution et maintenance des équipements.
- Exemples de grandes sociétés : ExxonMobil, TotalEnergies, Siemens, Vestas (énergies renouvelables).

Parcours et Évolution de Carrière dans l'Industrie

Entrée dans l'industrie : Les débuts de carrières sont souvent réalisés à des poste de chef de produit / brand manager / Supply chain analyst. Il faut aussi cibler les Graduate Program et VIE qui sont très développés chez eux !

Progression : Au fil du temps, ils peuvent évoluer vers des postes de gestion de production / produit , chef de projet, ou statut de directeur commercial par exemple dans des PME notamment !

Enjeux et Perspectives Actuels dans l'Industrie

Transition écologique et durabilité : Les entreprises industrielles investissent dans des solutions écologiques et cherchent à réduire leur impact carbone, en particulier dans les secteurs de l'énergie et des transports.

Digitalisation et automatisation : La technologie de l'Industrie 4.0 transforme les lignes de production avec l'Internet des Objets (IoT), la robotique et l'intelligence artificielle.

Réglementations et sécurité accrue : Les réglementations environnementales et sécuritaires se renforcent, affectant les processus et augmentant les coûts.

Résilience des chaînes d'approvisionnement: Les crises récentes ont souligné l'importance d'une chaîne d'approvisionnement résiliente, poussant les entreprises à diversifier leurs fournisseurs et à intégrer des technologies de suivi.

Conclusion

L'Industrie est un secteur très vaste, qui te permettra de trouver chaussure à ton pied ! C'est le chemin un peu plus "classique" mais rien ne t'empêche de commencer en conseil pour te diriger par la suite dans un domaine d'industrie qui te plait.

ENTREPRENEURIAT

APERÇU DU SECTEUR

- Nombre de création d'entreprises en France (2023) : 1 051 500
- Chiffre d'affaires : C'est environ 65% du PIB global.
- Le secteur est en pleine mutation à cause de l'IA, l'automatisation, etc... qui rendent ce milieu encore plus stimulant !

Rôle de l'entrepreneur

« Le lâche ne commence jamais, le faible ne termine jamais, et le gagnant n'abandonne jamais. »

Philip Knight - Cofondateur de Nike

Entreprendre c'est prendre des risques, il faut bien comprendre ça. C'est se lancer dans le vide, essayer beaucoup d'échecs pour atteindre son objectif.

Caractéristiques

Contrairement aux autres secteurs, ici ton avenir n'est pas tout tracé quand tu rentres dans ce milieu. Il faudra se donner à 100% pour espérer réussir. Il te faudra t'entourer de personnes motivées, et tirer un maximum profit des outils qu'employon te propose.

Compétences et Qualités requises

Confiance en soi : être entrepreneur c'est avant toutes choses croire en son idée. Beaucoup de personnes dans ton entourage ne croiront pas en ton projet en ne manquant pas de te le faire savoir. Reste positif, entoure-toi de personnes qui te conseilleront, t'apporteront des critiques constructives afin de t'aider à lancer ton projet. En résumé être entrepreneur, c'est ne pas avoir peur de nager à contre-courant.

Leader charismatique : cette qualité est primordiale notamment lorsqu'il s'agit d'aller vendre ton projet à des investisseurs ou des banques pour te financer. Il faut réussir à être convaincant et captivant quand tu seras amené à défendre ton projet devant un comité. Cette compétence n'est pas innée ! Elle s'apprend et se développe avec des formations.

Management : un entrepreneur sait s'entourer des bonnes personnes pour aller chercher les bonnes compétences. Il lui faut savoir déléguer aussi car il est impossible de mener un projet d'ampleur en s'occupant des différents domaines seul (finance, marketing, RH, stratégie commerciale etc...)



Les ressources du
Career Center

Compréhension globale d'un environnement : un porteur de projet est expert de son domaine d'activité. Il te faudra être curieux du secteur de ton projet, mais aussi des secteurs connexes afin d'anticiper ou d'imaginer de nouvelles opportunités.

Entrepreneuriat Ex-nihilo

C'est la forme d'entrepreneuriat la plus plébiscitée par les jeunes porteurs de projets. Elle se base sur la concrétisation d'une "nouvelle" idée, avec un investissement initial nul ou négligeable (pas de reprise, ni de rachat de fonds ou de franchise...).

La motivation derrière cette forme d'entrepreneuriat peut être l'innovation, une réponse à des problèmes rencontrés au quotidien par le porteur du projet, ou bien encore l'identification d'un changement du micro-environnement qui pourrait être favorable à une affaire.

- Exemple d'entreprises ex-nihilo : Bruce, Airbnb, Apple, Amazon.

Intrapreneuriat

Dans ce contexte, l'employeur encourage le développement des compétences professionnelles et l'adoption de certaines habitudes entrepreneuriales au sein de l'entreprise même.

Pour l'intrapreneur, cela représente une excellente opportunité d'apprentissage, d'expérimentation et de découverte tout en évitant de s'exposer à de gros risques. (Il ne doit pas se soucier de trouver des financements, de trouver des infrastructures, c'est l'entreprise qui lui fournit). Il évolue tout de même dans le giron de l'entreprise, avec une restriction plus ou moins importante de sa liberté d'action. Pour l'entreprise, l'avantage s'inscrit principalement dans l'innovation. En effet, cela encourage la création de nouveaux produits et services innovants.

- Exemples : Iphone, Gmail, Adobe Photoshop, Slack.

Reprise d'entreprise

Ici, cela consiste à racheter une activité ou une entreprise déjà existante. L'acteur est une personne physique ou morale appelée repreneur. Il peut s'agir d'une ou de plusieurs personnes prenant une PME, une start-up ou même une grande entreprise.

- Exemples de reprises d'entreprises : Adidas (racheté par Bernard Tapie en 1990), Instagram (racheté par Facebook en 2012), LinkedIn (racheté par Microsoft en 2016), Tefal (racheté par le Groupe SEB en 1968).

Création d'entreprise par franchise

Entreprendre en franchise est une démarche de commercialisation impliquant deux principales parties : le franchiseur et les franchisés.

C'est un système dans lequel le franchiseur (une entreprise) permet aux franchisés (d'autres entreprises indépendantes, à la fois juridiquement et financièrement) de reprendre un concept, vendre des produits ou services moyennant une compensation financière.

Ainsi, le franchisé peut bénéficier de la notoriété de la marque du franchiseur, de son expertise, de son identité visuelle, d'une renommée déjà acquise ou encore de produits ou services déjà connus sur le marché.

En retour, il s'acquitte d'un droit d'entrée lors de la signature du contrat et des « royalties » durant la collaboration.

- Exemple d'entreprises avec franchises : McDonald's, Ninkasi, Yves Rocher.

Parcours et Évolution de Carrière de l'entrepreneur

Devenir entrepreneur : tu l'auras compris, il y a plusieurs façons de devenir entrepreneur. L'âge importe peu finalement, le plus important c'est la motivation, l'entourage et la détermination.

Progression : Un entrepreneur peut tout à fait revendre son entreprise / des parts de celle-ci ou au contraire racheter d'autres activités afin de se diversifier et gagner des parts de marché. La possibilité d'ouvrir ton entreprise en franchise constitue également une progression possible.

Enjeux et Perspectives Actuels dans l'entrepreneuriat

Transition écologique et durabilité : de nombreux projets d'entrepreneuriat notamment ex-nihilo (notamment startup) visent à apporter des solutions pour favoriser la transition énergétique.

Digitalisation et IA : La technologie de l'Industrie 4.0 transforme le champ des possibles pour les projets entrepreneuriales. Enormément d'entreprises de la tech voient le jour avec des projets toujours plus complexes et innovants.

Solutions de financement : La question du financement n'est pas nouvelle mais la multiplication des moyens de financement possibles est un enjeu à prendre en considération : faut-il passer par un fond VC ou PE ? La banque ou d'autres organismes comme la BPI suffiront-ils à te financer ?

Concurrence à l'ère de la mondialisation : La mondialisation et la mise en concurrence globale sont des enjeux majeurs de l'entrepreneuriat. Dans quel pays dois-tu créer ton entreprise, et pourquoi ? Quels sont les régions du monde où tu auras des chances de pénétrer le marché avec ton projet ? C'est un long travail de réflexion à mener en amont de la création de ton entreprise.

Conclusion

L'entrepreneuriat c'est d'abord un état d'esprit plus qu'un métier. Plusieurs formes existent selon la nature du projet que tu souhaites mener. Quoi qu'il en soit, l'accompagnement reste primordial dans la construction de celui-ci, n'hésite donc pas à te rapprocher de l'incubateur emlyon qui pourra énormément t'aider.

01



INTERVIEWS
D'ALUMNIS

04



GUILLEM ANGELINI

PROMOTION 2018

Voodoo

Voodoo

- Créée en 2013
- 700 employés
- Acquisition de BeReal en 2024

Selency

Data Analyst

Selency

Juil 2021 - Déc 2021 · 6 mois



Data Analyst

Bouygues Telecom

Janv 2021 - Juin 2021 · 6 mois



Product Manager

GreenTomatoMedia

Juil 2019 - Déc 2019 · 6 mois

Je travaille actuellement en tant qu'analyste de données chez Voodoo dans les bureaux de Paris depuis 2 ans

Qu'appréciez-vous dans votre entreprise ?

Ce que j'aime chez Voodoo, c'est l'autonomie et la liberté qu'on me donne. Je peux vraiment être proactif et proposer des analyses ou des pistes d'amélioration, ce qui est très valorisant. J'aime aussi le fait que la data soit au cœur de toutes les décisions. Travailler avec des équipes aussi passionnées et compétentes, c'est vraiment stimulant. Enfin, la culture d'entreprise est très saine : les horaires sont raisonnables, et les managers sont là par choix et non par obligation, ce qui rend l'ambiance de travail agréable.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Voodoo est une entreprise tech spécialisée dans les jeux vidéo mobiles. C'est une boîte très axée sur la data et tout ce qu'on fait, que ce soit le développement des jeux ou la monétisation avec des publicités, repose sur des analyses de données précises. Voodoo s'est vraiment construite autour de la data et aujourd'hui, c'est un acteur majeur dans le secteur avec une forte culture data-driven.

Quelle est votre fonction ?

Mon rôle consiste à analyser les données des jeux, des campagnes publicitaires, et des performances globales. Je passe environ 50 % de mon temps à coder en SQL pour extraire des données, et l'autre moitié à réfléchir aux analyses pertinentes et aux problèmes à résoudre.



LinkedIn



MÊME SI VOUS N'AVEZ PAS ENCORE D'EXPÉRIENCE EN DATA, LANCEZ-VOUS DANS UN PROJET PERSONNEL



Mon but est d'apporter des recommandations pour optimiser les performances des jeux et des publicités. À ce stade, je suis beaucoup plus proactif dans mon travail, ce qui me permet d'être force de proposition.

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Après mon premier stage en data chez Bouygues Télécom, j'ai enchaîné avec un autre stage dans une entreprise de seconde main pour le mobilier, toujours en data. Ces expériences m'ont permis de me former et d'acquérir les compétences nécessaires. Ensuite, en sortant de emlyon, je cherchais une entreprise tech très axée sur la data, et Voodoo correspondait parfaitement à ce que je voulais. J'ai postulé, passé six entretiens, et j'ai décroché le poste.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je dirais que le plus important pour décrocher un poste en data, c'est d'avoir un projet concret à montrer. Même si vous n'avez pas encore d'expérience, lancez-vous dans un projet personnel, développez un dashboard, analysez des données et présentez-le en entretien. Cela montre votre intérêt et votre capacité à vous approprier des outils de data. En plus de ça, formez-vous sur SQL, car c'est souvent la base demandée dans les entretiens techniques. J'ai bien apprécié les cours de l'école concernant la data et notamment Coding Dynamic Dashboards Applications.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

L'expérience la plus marquante pour moi a été d'avoir décroché mon premier CDI chez Voodoo après avoir passé six entretiens. C'était un moment très gratifiant car j'avais travaillé dur pour arriver à ce niveau, que ce soit à travers mes stages ou mes projets personnels. Et me dire que j'avais réussi à intégrer une boîte comme Voodoo, c'était vraiment un accomplissement.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Je pense que la curiosité et la capacité à vulgariser des analyses techniques sont des soft skills majeurs. Savoir expliquer des concepts complexes à des personnes non techniques est crucial. Il ne faut pas avoir peur de poser des questions car cela montre que vous êtes engagé et que vous voulez apprendre. Enfin, être à l'aise à l'oral est aussi important car vous devez souvent communiquer vos analyses à différents départements.



CARLOS ANTEZANA



PROMOTION 2015

Je travaille actuellement en tant que consultant senior chez Wavestone où je pilote des projets de transformation digitale depuis plus 5 ans.

Wavestone



- Créée en 1990
- + 5000 employés
- Transformation Numérique



Consultant

Deloitte

Juin 2018 - Nov 2018 · 6 mois



Administration & Finance Assistant

NAOS BENELUX

Juin 2016 - Déc 2016 · 7 mois



Respo Misi Argentine

SolidariTerre

Oct 2015 - Déc 2017 · 2 ans 3 mois

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Wavestone est un cabinet de conseil en management indépendant spécialisé dans la transformation numérique. Présents à l'échelle internationale, nous sommes aux côtés de nos clients dans toutes les régions du monde où nous intervenons sur le cadrage, l'opérationnalisation et l'implémentation de projets d'envergure. Nous combinons de manière fluide une expertise sectorielle de premier plan et des compétences technologiques. Je travaille notamment dans le secteur du Manufacturing, Energies & Utilities autour des enjeux Data, IA & IoT.

Quelle est votre fonction ?

Aujourd'hui, je porte une double casquette au sein de Wavestone. En tant que chef de projet, mon rôle est d'être garant du delivery d'une mission autour de la cybersécurité industrielle. Je suis l'avancement et l'évolution d'une équipe de 15 consultants et je garantis le bon niveau d'expertise auprès du client. Par ailleurs, je suis aussi responsable de carrières au sein de Wavestone, où je manage dix personnes en parallèle de mes missions chez les clients. Cela inclut le coaching, l'évaluation, et l'accompagnement dans leur progression.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aime le plus, c'est la diversité des missions et la possibilité de gérer des équipes.



LinkedIn



MONTRE-MOI QUE TU ES UNE PERSONNE CURIEUSE,
CAPABLE DE TE REMETTRE EN QUESTION ET DE
TRAVAILLER EN ÉQUIPE



Constater la progression des jeunes consultants est très gratifiant. Wavestone encourage également une culture de bienveillance, ce qui rend l'environnement de travail agréable. Cela est présent à tous les niveaux rendant le management particulièrement accessible.

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

J'ai grandi en Amérique Latine avant de venir en France pour mes études. J'ai ensuite intégré emlyon après une classe prépa. J'ai fait un stage de fin d'études chez Wavestone, après plusieurs stages dans d'autres entreprises, notamment chez Deloitte. Ce qui m'a convaincu de rester chez Wavestone, c'est l'ambiance et la possibilité de travailler sur des sujets techniques que je ne maîtrisais pas encore. J'ai pu évoluer rapidement grâce à l'encadrement, la formation continue et l'accompagnement des plus séniors.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Les connaissances techniques ne sont pas un facteur discriminant pour rentrer chez Wavestone. Il s'agit plutôt de mettre en évidence des compétences comme la capacité à travailler en équipe, la rigueur, la curiosité et l'envie d'apprendre ! On ne s'attend pas à ce qu'un jeune de 22 ans connaisse un secteur sur le bout des doigts, la connaissance sectorielle/technique s'acquiert au fur et à mesure des missions. Par contre, on s'attend à ce qu'on puisse justifier de son intérêt pour un secteur donné.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Chez Solidari'terre j'ai appris à gérer des projets complexes. Comme tu l'imagines, organiser une mission humanitaire en Argentine depuis ton appartement lyonnais c'est un vrai challenge. Ce fut une école dans l'école. De même, mon rôle en tant que responsable de certaines assos au sein de la Corpo fut aussi une excellente expérience sur divers aspects de la gestion de projet (travail en équipe, suivi budgétaire, suivi de planning etc.)

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Si tu viens en entretien devant moi, montre-moi que tu es une personne curieuse, capable de te remettre en question et de travailler en équipe. Il est essentiel de faire preuve de rigueur, de proactivité et de curiosité. On cherche vraiment à détecter ça lors du fit et des autres étapes du processus, donc il faut le mettre en évidence !

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Chez Wavestone, nous avons un programme d'intégration bien structuré, avec des formations, des séminaires et un suivi personnalisé. Les juniors sont rapidement impliqués dans des projets concrets, et nous veillons à ce qu'ils bénéficient d'un accompagnement personnalisé en leur désignant un responsable de carrière en plus des différents chefs de projets opérationnels liés aux missions.



JACQUES BEAUCHÈNE



PROMOTION 2015

Je m'occupe de la transformation digitale des métiers chez Champagne Bollinger depuis moins d'un an.

Champagne Bollinger

CHAMPAGNE
BOLLINGER

MAISON FONDÉE EN 1829

- Créée en 1829
- + 150 employés
- CA : 100 millions €

Consultant Technology Strategy

Accenture

Oct 2022 - Mars 2024 · 1 an 6 mois



Consultant

Sia Partners

Sep 2019 - Sep 2022 · 3 ans 1 mois

CANAL+

Chef de Projet

CANAL+

Janv 2018 - Juin 2018 · 6 mois



Pôle vie d'association

Sup de Coteaux

Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an



LinkedIn

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Champagne Bollinger est une maison de champagne historique et prestigieuse, qui fait partie du groupe Bollinger. Le groupe Bollinger inclut plusieurs domaines viticoles, tant en Champagne qu'en Bourgogne, en Loire, ainsi qu'un domaine aux États-Unis. En tant que maison, nous restons une PME avec environ 400 employés dans le monde, et nous nous efforçons de produire des vins d'exception tout en restant très proches de nos valeurs vigneronnes.

Quelle est votre fonction ?

Mon rôle consiste à accompagner toutes les équipes dans leur digitalisation, que ce soit pour implémenter de nouveaux outils ou moderniser les anciens. Cela inclut une gestion de projet complète, de la définition des besoins jusqu'à la mise en œuvre, en passant par l'accompagnement des équipes dans l'adoption des nouveaux outils. On peut par exemple citer un projet de transformation de l'outil de pilotage industriel utilisé pour l'habillage et l'expédition des vins.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce qui me plaît chez Bollinger, c'est la proximité avec le produit. Je suis un passionné de vin, et ici je peux voir l'ensemble des étapes de la production d'un vin d'exception, de la vigne à la bouteille; mais également l'ensemble des activités connexes, qui permettent de faire fonctionner une entreprise de production de vin.



L'OPPORTUNITÉ DE TRAVAILLER DANS UN SECTEUR QUI
ME PASSIONNE ÉTAIT TROP BELLE POUR ÊTRE IGNORÉE



J'ai poussé cette passion pour le vin jusqu'à passer avec un ami un diplôme, le WSET 3, à mi-chemin entre l'œnologie et la sommellerie. Cela m'a aidé à mieux comprendre encore la complexité des raisins, des vins et des méthodes utilisées pour produire partout dans le monde. En plus de cela, je travaille avec une grande diversité de métier, ce que j'adore !

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Après quelques années dans le conseil, j'avais toujours en tête de revenir au secteur du vin. Un cabinet de recrutement m'a contacté pour ce poste chez Bollinger. Même si je n'avais pas prévu de quitter Accenture à ce moment-là, l'opportunité de travailler dans un secteur qui me passionne était trop belle pour être ignorée. J'ai donc décidé de sauter le pas et je ne regrette absolument pas.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

En approchant de la sortie d'école, je me suis rendu compte que mon profil ne me permettait pas d'aller trouver un poste adapté dans mon secteur de coeur, les vins. C'est important de savoir identifier cela tôt, et de rester ouvert en trouvant d'autres voies qui nous attirent et qui vont permettre de continuer à se développer, comme je l'ai fait dans le conseil. C'est en prenant ces expériences professionnelles comme des opportunités de me développer, et en complétant cela avec une formation spécifique sur le vin, que j'ai pu avoir un profil adapté à des opportunités dans le domaine du vin. Ne prenez pas l'école comme une finalité en termes de formation, on grandit encore plus lors de nos premières expériences professionnelles.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Être membre de Sup de Côteaux a été un énorme plus pour moi. J'étais déjà un grand passionné de vin, mais cela m'a réellement permis de pousser cette passion pour le vin et de rencontrer divers acteurs du secteur. Après comme tout le monde j'ai également appris à gérer des projets de A à Z dans l'associatif. Et mine de rien, c'est globalement les compétences qu'on se retrouve à utiliser dans le monde professionnel, en conseil ou bien même ici chez Bollinger.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

J'ai été marqué par mes premiers jours chez Bollinger, où on m'a directement proposé de participer à une dégustation technique avec les œnologues de la Maison. Ça m'a permis de voir et de comprendre comment ils travaillent sur des vins en cours de fermentation, et donc de me plonger directement dans le produit en tant que tel. C'est génial de voir à quel point la compréhension du vin et de sa fabrication est important pour toute personne travaillant chez nous.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Pour travailler dans une maison comme Bollinger, il faut avant tout une réelle passion pour le produit. C'est un secteur très particulier et l'intérêt pour le vin fait une énorme différence. En plus de cela, la curiosité et l'envie d'apprendre sont primordiales, car de par la taille de notre entreprise, on est constamment amené à collaborer avec des équipes aux métiers très variés.

FRANÇOIS BERTRAND



PROMOTION 2015

Je suis Strategy and Market Intelligence Advisor chez Voltalia dans les bureaux de Paris.

Voltalia



- Créée en 2005
- 2000 employés
- Energies Renouvelables



Adjoint à la direction Amérique (EP)

TotalEnergies

Sep 2021 - Janv 2023 · 1 an 5 mois



Consultant

Eurogroup Consulting

Juin 2020 - Août 2021 · 1 an 3 mois



Investment Analyst

Ministère de l'Europe et des AE

Sep 2019 - Fév 2020 · 6 mois



Strategy Analyst

MBDA

Fév 2019 - Sep 2019 · 8 mois



LinkedIn

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Voltalia est un développeur français spécialisé exclusivement dans les énergies renouvelables, et qualifié de "pure player". Fondée initialement en Guyane, l'entreprise s'est ensuite étendue à la France, au Brésil et dans le monde entier, avec une forte présence en Europe, en Afrique et en Asie centrale. Aujourd'hui, Voltalia gère plus de 3 gigawatts (GW) de puissance installée, principalement dans les énergies éolienne et solaire. L'entreprise emploie environ 1 800 personnes, avec des centres à Paris et Aix-en-Provence. Elle se distingue par une grande flexibilité et une gestion directe, facilitant l'innovation et la prise de décision rapide.

Quelle est votre fonction ?

Je suis Strategy and Market Intelligence Advisor, ce qui signifie que je travaille sur l'analyse de marché et la stratégie de développement pour justifier nos choix d'investissement. Je m'occupe de rédiger les dossiers d'investissement et je fais des analyses économiques et financières pour déterminer si un nouveau marché est intéressant. Je travaille en étroite collaboration avec la direction pour définir les priorités et m'assurer que nos actions sont en ligne avec les objectifs globaux de l'entreprise.

“ IL Y A ÉNORMÉMENT DE CHOSES INTÉRESSANTES À FAIRE
DANS LES ENTREPRISES DE TAILLE MOYENNE ”

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Nous sommes encore une PME par rapport à des géants comme Total, ce qui permet d'avoir plus de flexibilité et d'influence sur les décisions. Je me sens impliqué dans la prise de décision, et le fait de pouvoir proposer des idées et d'avoir un rôle polyvalent me plaît beaucoup. En plus, je travaille sur des projets concrets qui ont un impact direct, ce qui est motivant ! L'aspect dynamique du secteur des énergies renouvelables et l'opportunité de définir son poste en fonction des besoins de l'entreprise sont des points très importants pour moi.

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Après plusieurs expériences dans le conseil et chez Total, j'ai eu envie de travailler dans un environnement moins structuré. Voltalia m'a attiré par son côté entrepreneurial et sa mission dans les énergies renouvelables. La différence d'ambiance entre une jeune entreprise et un mastodonte comme Total se ressent vraiment dans la culture d'entreprise ainsi que dans la moyenne d'âge.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Mon conseil principal est de savoir être synthétique. C'est une qualité cruciale car les décideurs ont accès à énormément d'informations mais n'ont pas le temps. Il faut être capable de présenter ses résultats de manière concise tout en ayant des données solides en annexe pour appuyer ses arguments. Cela se travaille avec l'expérience, et je recommande vraiment de passer du temps à affiner cette compétence. En parallèle, je conseille de ne pas hésiter à contacter des employés de l'entreprise qui vous intéresse pour se renseigner et parvenir à la personne qui recrute (manager ou RH). Si elle ne répond pas, vous pouvez la relancer une, deux, trois fois à dix jours d'intervalle. Le but étant de s'assurer qu'une fois que vous avez postulé, votre CV arrive bel et bien devant les yeux du recruteur.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Lors de la préparation d'un conseil d'administration et j'ai eu l'opportunité de parler directement avec un conseiller du président de la République. C'était impressionnant de voir comment des décisions stratégiques sont prises au plus haut niveau et de pouvoir y contribuer d'une certaine manière à mon échelle.



LUCAS BROCKMEIER



PROMOTION 2013

AXA Climate



- Créée en 2019
- 200 employés
- Allez voir la Climate School !

Je suis actuellement Key Account Manager chez AXA Climate depuis un peu moins d'un an.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

AXA Climate est une filiale indépendante d'AXA spécialisée dans la gestion des risques climatiques. L'entreprise a plusieurs pôles, dont l'assurance des risques climatiques, le conseil en adaptation au changement climatique, et un pôle éducation avec la Climate School, où nous proposons des modules de formation en e-learning pour sensibiliser les entreprises aux enjeux climatiques.

Quelle est votre fonction ?

Mon rôle est d'accompagner nos clients dans le déploiement de solutions de formation en ligne. J'assure la mise en place technique, mais aussi l'accompagnement stratégique pour garantir que les formations sont adaptées aux besoins spécifiques de chaque entreprise. J'ai également un rôle de consultant pour créer des parcours sur-mesure et m'assurer que nos clients s'engagent à long terme avec nous.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

C'est la liberté que nous avons dans notre travail. On a beaucoup de flexibilité, ce qui nous permet de personnaliser nos missions en fonction des clients. Il y a aussi un véritable esprit d'équipe, avec beaucoup d'entraide et de partage d'informations. Travailler sur des projets qui ont du sens, comme aider les entreprises à s'adapter aux enjeux climatiques, c'est très motivant.

MIRAKL **Senior Project Manager Fulfillment**

Mirakl

Jun 2022 - Janv 2024 · 1 an 8 mois



Amazon **Key Account Manager - B2B**

Amazon

Oct 2017 - Janv 2022 · 4 ans 4 mois

DIOR

Achats projets Operationnels

Parfums Christian Dior

Janv 2016 - Jul 2016 · 7 mois



Responsable Logistique

Ski Club

Janv 2015 - Déc 2015 · 1 an



LinkedIn

“ J'AI EU LA CHANCE DE SUIVRE UNE FORMATION AU COURS FLORENT SUR LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ”



Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

J'ai commencé chez Amazon, mais après plusieurs années dans le e-commerce, je me suis interrogé sur le sens de mon travail. Après avoir échangé avec plusieurs personnes et pris du recul quant à mes ambitions, j'ai décidé de me réorienter vers quelque chose qui avait plus de sens pour moi. C'est ainsi que j'ai découvert AXA Climate, qui correspondait à mes attentes.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je dirais qu'il faut avoir une réelle volonté d'apprendre. Il est important d'avoir une appétence pour les sujets climatiques, car c'est au cœur de notre activité. Il faut aussi savoir travailler en équipe et être à l'aise avec une grande autonomie. Avoir des compétences solides dans son domaine est aussi essentiel.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

J'ai souvent parlé de mon expérience au Ski Club lors de mes entretiens. Organiser des événements de grande envergure et gérer des équipes m'a appris beaucoup sur la gestion de projet et le leadership. Ces compétences se transposent facilement dans le monde professionnel, surtout quand on a une grande liberté et des responsabilités.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

L'une des expériences les plus marquantes a été une formation que j'ai suivie au cours Florent sur la prise de parole en public. Nous avons passé la journée à faire des exercices d'acteur, ce qui était complètement différent de notre quotidien. Cela m'a beaucoup apporté, notamment pour les présentations avec les clients.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Je recherche des personnes curieuses, qui ont envie d'apprendre et de partager. Il faut aussi savoir travailler en équipe et être à l'aise avec l'autonomie. Les jeunes diplômés doivent montrer qu'ils sont capables de s'adapter rapidement et qu'ils sont motivés par les enjeux environnementaux. C'est un équilibre entre l'engagement personnel et la capacité à être un bon professionnel.

Votre entreprise recrute-elle beaucoup de juniors ?

On a parfois des postes qui s'ouvrent, que ce soit pour des stagiaires ou des jeunes diplômés. Nous recrutons des personnes qui ont une vraie appétence pour les enjeux climatiques et qui savent bien gérer l'autonomie, surtout en début de carrière. En revanche, on est surtout à la recherche de profils déjà (un peu) expérimentés.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Chaque nouveau junior bénéficie d'un parcours de formation et d'un buddy pour l'accompagner. Nous avons également un système d'apprentissage par les pairs, ce qui permet aux nouveaux arrivants de se sentir rapidement à l'aise et bien entourés.



VLADIMIR BUJON DE L'ESTANG



PROMOTION 2015

Spinergie



- Depuis 2016
- 80 employés
- Solutions SaaS pour le maritime

Je suis Chief of Staff chez Spinergie depuis un peu plus d'un an.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Spinergie est une startup tech maritime française fondée en 2016. On développe une plateforme basée sur l'intelligence artificielle qui mesure, évalue et optimise la performance des navires et des opérations maritimes, ceci afin d'améliorer de manière significative leur impact environnemental et opérationnel. Nous avons deux produits: un outil d'intelligence économique pour le marché de l'éolien offshore ainsi qu'une suite de solutions dédiée à l'optimisation de la performance opérationnelle des navires.

Quelle est votre fonction ?

J'occupe actuellement les fonctions de Chief of Staff, qui peut s'entendre par bras droit du CEO. Versatile, j'interviens sur de nombreuses thématiques, que ce soit de l'opérationnel ou bien des initiatives stratégiques. Parmi mes missions, il y a par exemple le reporting financier, la gestion des partenariats stratégiques, la gestion juridique des contrats, l'optimisation des outils et des process internes ou encore le pilotage des initiatives RSE.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

S'il ne fallait retenir qu'un seul motif de satisfaction, je choisirais la variété de mes missions et des sujets sur lesquels je travaille.



Chef de projet / Bras droit des fondateurs

Kloros

Janv 2023 - Sep 2023 · 9 mois



Consultant en stratégie

Advancy

Sep 2020 - Janv 2023 · 2 ans 5 mois



Chef du Quart

Marine Nationale

Août 2018 - Août 2019 · 1 an 1 mois



Président

Club Voile

Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an



LinkedIn



IL NE FAUT PAS AVOIR PEUR D'AVOIR UN PARCOURS QUI
SORTE UN PEU DU CADRE



Travailler de concert avec des fonctions différentes (équipes commerciales, marketing, produit,...) me permet d'avoir une vision complète de l'entreprise. C'est par ailleurs une boîte à taille humaine avec un réel esprit entrepreneurial.

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Après mon parcours à emlyon j'ai rejoint un cabinet de conseil en stratégie (Advancy), pour y poursuivre ma formation. Deux ans et demi plus tard, et après une courte expérience entrepreneuriale dans la gestion forestière, un ancien camarade d'école travaillant dans le recrutement, m'a contacté pour me proposer le poste. Mon expérience préalable au sein de la Marine Nationale a sûrement joué en ma faveur.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Un conseil qui à mon sens reste valable peu importe le secteur d'activité, c'est de savoir rester curieux et ne pas craindre de se différencier. Une expérience originale vous singularise autant qu'elle vous permet de développer des compétences variées (aussi bien soft skills que hard skills).

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Le monde associatif est l'antichambre du monde professionnel qui vous attend. Tout ce que vous y investissez vous servira plus tard: travailler en équipe, réaliser des projets, gérer le stress et la fatigue... Que ce soit en tant que président du Club Voile ou capitaine de la Section, j'ai cultivé ma capacité à fédérer autour d'un but commun et gérer des projets complexes.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Trois jours après mon arrivée, je participe à une réunion avec un potentiel partenaire. La discussion portait sur des sujets de connectivité très techniques. Ma contribution ? Mes meilleurs "Yes" distillés à bon escient pour faire illusion sur mon auditoire. J'ai dû ensuite réécouter plusieurs fois l'enregistrement pour tout assimiler. Dans ces moments il vaut mieux rester humble et accepter que si on n'a pas toutes les compétences au départ, c'est l'envie de progresser qui compte.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

La curiosité, la rigueur et la capacité de travail sont des qualités indispensables. On attend d'un jeune diplômé qu'il soit enthousiaste à l'idée de travailler (parfois très dur) pour se former à un métier. Je suis plus particulièrement sensible aux profils qui ont par leurs expériences démontré qu'ils savaient prendre des initiatives et tenir des engagements. Il faut nourrir cette envie de s'investir et de faire bouger les choses.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Chaque nouvel entrant se voit attribuer un *buddy* (un parrain), qui va l'accompagner lors de ses premiers mois chez Spinergie. Un set de formations est également dispensé pour présenter les rôles et fonctions de chacune des équipes. Enfin, une fois opérationnel, le junior est accompagné dans son développement et bénéficie de retours réguliers pour garantir sa progression.



DOMITILLE CALLIEU



PROMOTION 2015

Invent GmbH



- Créée en 1996
- 130 employés
- Aérospatiale



Corporate Controlling

European Space Agency - ESA
Sep 2020 - Oct 2023 · 3 ans 2 mois



Financial Controller

Airbus Defence and Space
Août 2019 - Août 2020 · 1 an 1 mo



Sales Controlling Assistant

Danone
Mar 2018 - Sep 2018 · 7 mois



Trésorière

Les Gourmets
Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an

Je suis responsable commerciale chez INVENT GmbH depuis plus d'1 an à Brunswick en Allemagne.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Je travaille chez Invent GmbH, une PME allemande basée à Braunschweig, près de Hanovre. Fondée comme un spin-off du centre de recherche spatial allemand DLR, notre entreprise se spécialise dans les structures en fibres de carbone pour les satellites et les lanceurs. Nous travaillons principalement avec le marché allemand, notamment avec l'agence spatiale allemande, mais aussi à l'international avec l'ESA et des clients du secteur NewSpace.

Quelle est votre fonction ?

En tant que responsable commerciale, je suis chargée de la relation client, de la préparation des offres, et de la coordination des réponses aux appels d'offres complexes. Je crée des équipes projet internes pour répondre aux besoins techniques spécifiques des appels d'offres. En plus, je travaille sur des projets de transformation et d'automatisation pour optimiser la préparation des offres. Nous essayons de standardiser nos produits de base pour être plus réactifs aux demandes des clients. Je participe également à des salons professionnels pour représenter l'entreprise et développer des opportunités commerciales.



LinkedIn



J'AI PARTICIPÉ À LA FABRICATION D'UN SATELLITE



Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie particulièrement dans mon rôle actuel, c'est la liberté et la diversité des tâches. Contrairement à mon précédent poste à l'ESA, où les possibilités d'évolution étaient plus lentes, je trouve dans cette PME une dynamique plus rapide et une autonomie plus grande. Le secteur spatial est en pleine mutation, avec de nouveaux défis liés à la standardisation, l'automatisation, la réutilisation et la réduction des coûts / délais. C'est passionnant de travailler sur ces enjeux et de contribuer à des projets innovants.

Comment êtes vous arrivée dans cette entreprise ?

J'ai été sélectionnée pour le Graduate Program de l'Agence Spatiale Européenne (ESA), une opportunité incroyable étant donné le nombre de candidatures pour peu de postes, surtout quand on est pas ingénieur. J'ai travaillé à l'ESA pendant trois ans, et j'ai même eu l'occasion de remplacer une collègue pendant son congé maternité, en préparant la conférence ministérielle de l'ESA et en travaillant sur le budget (plus de 7 milliards d'euros). En septembre dernier, j'ai déménagé en Allemagne pour devenir responsable commerciale chez Invent GmbH grâce à une opportunité qui s'est présentée à moi.

Quels conseil pour arriver là où vous êtes ?

Je conseillerais à quelqu'un souhaitant entrer dans ce secteur de se concentrer sur l'acquisition d'une expérience pratique, notamment par des stages dans des entreprises du secteur ou chez leurs fournisseurs. Les startups dans l'écosystème spatial peuvent aussi offrir des opportunités intéressantes. Il est également important de se familiariser avec les spécificités du secteur spatial et d'élargir son réseau professionnel en participant par exemple à des salons professionnels. Prendre part dans des projets ou à des initiatives comme la fabrication de satellites, même en tant que projet parallèle, peut aussi être très enrichissant.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

J'ai eu deux mandats associatifs : d'abord chez Les Gourmets en tant que trésorière, puis à la Corpo. Chez Les Gourmets, nous avons beaucoup travaillé (avec Clélia) pour moderniser l'image de l'association et créer des événements conviviaux. A la Corpo, j'ai occupé les postes de trésorière et de responsable nourriture, ce qui m'a permis d'approfondir des compétences en gestion financière et en organisation d'événements. Ces expériences associatives m'ont appris à gérer des gros budgets (plusieurs centaines de milliers d'euros), à négocier, et à coordonner des équipes; des compétences qui se sont révélées très utiles dans ma carrière professionnelle.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience marquante pour moi a été de participer à la fabrication d'un satellite pendant mon temps à l'ESA. Avec d'autres jeunes de l'agence, nous avons décidé de se lancer dans ce projet fou. C'était une aventure incroyable qui a commencé de rien. Nous avons reçu un soutien de la direction, et malgré les défis, nous avons réussi à créer un satellite qui a été lancé cette année depuis Ariane 6. Ce projet a été un point culminant de ma carrière, et j'ai même été invitée à voir les données du satellite à la retransmission du lancement à l'ESTEC.



NASSIM CHARIFI



PROMOTION 2019

Rothschild & Co



- Créée en 1838
- 3 600 employés
- Ne pas confondre avec Edmond de Rothschild

Je suis Analyste en M&A chez Rothschild & Co depuis 1 an dans les bureaux de Paris.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Je travaille chez Rothschild & Co, plus précisément dans l'équipe SMID cap, qui s'occupe des PME et ETI. Nous conseillons les entreprises dans des opérations de cession, de levée de fonds ou de financement. En tant qu'analyste, je suis responsable de la production de documents marketing, de la gestion des processus de cession, et du suivi des investisseurs. Nous travaillons en étroite collaboration avec les cabinets de conseil / stratégie / financiers et juridiques pour les due diligence, et je suis impliqué dans toutes les étapes de l'opération, de l'envoi des teasers au closing de l'opération.



Private Equity Analyst

Activa Capital
Janv 2022 - Juin 2022 · 6 mois



Structured Finance Analyst

BNP Paribas CIB
Juil 2020 - Déc 2020 · 6 mois



Responsible Événementiel

BDE - Westequila
Janv 2021 - Déc 2021 · 1 an

Quelle est votre fonction ?

Mon rôle d'analyste consiste à accompagner les entreprises dans leurs projets de cession ou de levée de fonds. Je produis des documents destinés aux investisseurs, et je gère le processus de sélection des investisseurs. Je suis également en contact direct avec les CEO / CFO des entreprises que nous accompagnons, permettant une exposition unique en début de carrière.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie le plus, c'est la proximité avec les CEOs des entreprises que nous conseillons. C'est une chance de pouvoir échanger avec eux directement, ce qui est rare en début de carrière. J'aime aussi la



LinkedIn



MON CONSEIL SERAIT D'EXPLOITER AU MAXIMUM LE RÉSEAU DES ANCIENS DE EMLYON



diversité des secteurs que nous couvrons, ce qui me permet d'apprendre constamment. Le rythme de travail est intense, mais c'est très formateur.

Comment êtes vous arrivé dans cette entreprise ?

Après plusieurs stages, en finance notamment en fonds structurés à BNP paribas, en private equity chez activa capital et en tant que bras droit CFO dans une startup, j'ai décidé de me tourner vers la banque d'affaires. J'ai beaucoup networké, notamment grâce au réseau des anciens des anciens du BDE et également grâce à l'association Article 1. J'ai réalisé mon stage de fin d'études au sein de rothschild and co et je l'ai convertit en CDI.

Quels conseil pour arriver là où vous êtes ?

Mon conseil serait d'exploiter au maximum le réseau des anciens de emlyon. Il est important d'être proactif, de contacter des personnes pour obtenir des retours d'expérience, et de ne pas avoir peur de demander de l'aide. Le réseau est un atout majeur, et il faut savoir l'utiliser pour se guider dans ses choix professionnels.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience au BDE emlyon m'a appris à adapter mon discours, à gérer la logistique d'événements, et à démarcher des partenaires. Cela m'a aussi permis de développer un savoir être essentiel en entreprise, car la façon dont on se comporte avec les gens est primordiale. L'association m'a aussi offert un réseau précieux, qui m'a beaucoup aidé pour trouver des stages et des opportunités professionnelles.

Racontez-nous une expérience qui vous a marqué dans l'exercice de votre profession

Lors d'un processus de cession d'entreprise, j'ai été chargé de gérer une data room physique seul, une situation rare puisque ces espaces sont généralement dématérialisés. Durant une journée entière, j'ai accompagné un investisseur potentiel dans une pièce dédiée, en lui fournissant les documents essentiels de l'entreprise que nous conseillions pour la vente. L'enjeu était de taille, car ces informations allaient directement influencer son offre d'achat. Face à la pression et aux attentes élevées, il m'a fallu garder mon calme, être assertif et maîtriser parfaitement le dossier pour répondre à ses interrogations tout en respectant les exigences de confidentialité.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Chez Rothschild & Co, l'intégration des juniors se fait principalement sur le terrain. Ils sont rapidement impliqués dans des projets concrets, ce qui leur permet de monter en compétence rapidement. Ils sont encadrés par des analystes plus expérimentés et bénéficient d'un suivi régulier pour les aider à progresser.



MARIE CHAVES D'OLIVEIRA



PROMOTION 2015

Je travaille chez Kronenbourg depuis 2018
et depuis 2 ans en tant que Chef de Produit
Senior sur Tourtel Twist.

Brasseries Kronenbourg



- Créée en 1664
- 1200 employés
- 12 marques

summary

Trade Marketing Assistant

Suntory Beverage & Food FR
Juil 2016 - Déc 2016 - 6 mois

metabo

Assistant Product Manager

Metabo
Mai 2015 - Août 2015 - 4 mois

SSU

French Tutor

Sonoma State University
Sep 2014 - Déc 2014 - 4 mois



Responsable Pôle Cocktail

Les Gourmets
Janv 2017 - Déc 2017 - 1 an



LinkedIn

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Je travaille chez Brasseries Kronenbourg, un brasseur français appartenant à un groupe danois, et numéro deux du marché en France, juste derrière Heineken. L'entreprise est basée entre Obernai, en Alsace, où se trouvent la brasserie et les équipes supply chain, et Boulogne-Billancourt à Paris, pour les équipes commerciales, marketing et une partie de la finance. Au sein de l'équipe marketing stratégique, j'ai occupé divers postes : trois ans sur Kronenbourg, deux ans sur 1664, et deux ans sur Tourtel Twist, une bière sans alcool.

Quelle est votre fonction ?

Mon rôle consiste à maîtriser toutes les dimensions de ma marque : analyser les performances sur tous les circuits de distribution pour piloter le business à court terme et établir la stratégie à moyen terme. De ça découle la recommandation de gamme et le plan d'innovation, qu'on développe avec les équipes R&D à la brasserie. Ensuite, je prépare avec nos agences le plan de soutien média (TV & digital principalement) et d'activation de la marque, avec notamment le partenariat avec le Tour de France depuis 2022. C'est un job avec des missions très variées, les journées ne se ressemblent pas !

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie dans ma profession, c'est vraiment la diversité des tâches et la profondeur des analyses que l'on peut faire.



EN ENTRETIEN, [...] L'ALIGNEMENT ENTRE VOS VALEURS ET
NOS OBJECTIFS EST ESSENTIEL



En tant que chef de produit, j'ai l'opportunité de tout savoir sur le produit que je gère, d'interagir avec tous les services et de coordonner les efforts pour faire avancer la marque. C'est un vrai défi de défendre les intérêts de Tourtel Twist, tout en restant cohérents avec la stratégie des autres marques de l'entreprise, que chacune ait son univers et ses sources de croissance distinctes. En plus, je trouve intéressant de pouvoir participer à des projets d'innovation, notamment en ce qui concerne la durabilité, comme notre transition vers la canette pour être plus éco-responsable. C'est gratifiant de voir comment ces initiatives peuvent avoir un impact positif, à la fois sur l'entreprise et sur l'environnement.

Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Sachant ce que je voulais faire, j'ai orienté mes stages vers le marketing. J'ai commencé en trade marketing chez Orangina, où j'ai découvert le marketing opérationnel. En fin d'études, j'ai ensuite cherché un stage en marketing stratégique, ce qui m'a conduit à un CDD puis à un CDI chez Brasseries Kronenbourg, où je travaille depuis janvier 2018. Ce parcours m'a permis d'acquérir une solide expérience en marketing de produits de grande consommation et m'a menée à mon poste actuel.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Le plus important pendant un entretien, c'est de montrer qu'on a vraiment envie d'être là, de rejoindre l'entreprise et participer à son développement. Montrer sa motivation est clé ! J'apprécie l'authenticité – montrez votre vraie personnalité et votre enthousiasme. Même si bien sûr on regarde ce que les étudiants on fait auparavant, le plus important ça va être le feeling pendant l'entretien, est-ce que la personne en face de moi va être capable de suivre mon raisonnement et d'apprendre rapidement le métier. Poser des questions pertinentes sur l'entreprise et le poste démontre votre curiosité et intérêt. Ne pas hésiter à utiliser vos expériences passées, à l'école ou en entreprise pour illustrer vos qualités.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

La première chose à laquelle je pense c'est lorsque j'ai participé à la caravane du Tour de France. C'était une immersion fascinante dans l'univers du marketing événementiel. Voir la caravane, avec ses véhicules décorés et ses équipes passionnées, a été une révélation sur l'ampleur et l'impact de telles opérations de marketing. Cela permet de renforcer l'image d'une marque tout en créant des souvenirs mémorables pour les consommateurs. L'atmosphère était électrique, avec une foule enthousiaste qui accueillait chaque véhicule comme une véritable star.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Nous avons un processus structuré qui commence dès leur arrivée avec une journée d'accueil, où ils rencontrent leurs équipes et découvrent l'entreprise puis un représentant de chaque équipe, afin d'avoir une vue d'ensemble sur BK. Ensuite, ils bénéficient comme tout le monde du système de formation continue et un accompagnement direct des managers, avec des points réguliers pour clarifier les missions. Un système de passation de connaissances permet aux nouveaux stagiaires de bénéficier d'un débriefing détaillé de leur prédécesseur. Et puis bien sûr, un brasseur ne peut négliger la convivialité, nous organisons régulièrement des afterworks et des repas d'équipe, qui renforcent les relations professionnelles et l'esprit d'équipe.



ARTHUR COMTE

PROMOTION 2018



Namak



- Moins d'1 an !
- Cuisine Iranienne
- Testé / approuvé par le VP des Gourmets



Chargé d'affaires

Kraaft

Sep 2021 - Nov 2023 · 2 ans 3 mois



Business Developer

Flowlity

Fév 2021 - Août 2021 · 7 mois



Business Developer

Shortcut - Freelance

Oct 2020 - Déc 2020 · 3 mois



Analytic Consultant

Nielsen

Juil 2019 - Déc 2019 · 6 mois



LinkedIn

Je suis à la tête d'un restaurant Perse à Paris depuis 9 mois.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Mon restaurant, lancé il y a plusieurs mois, est spécialisé dans la cuisine iranienne, avec une touche moderne. Avec mon associé et ami d'enfance, notre objectif est de faire découvrir cette cuisine méconnue au grand public, tout en réinterprétant des recettes traditionnelles. Nous nous appuyons beaucoup sur les réseaux sociaux pour promouvoir notre concept, et nous avons rapidement réussi à attirer un public varié, des locaux curieux aux Iraniens nostalgiques.

Quelle est votre fonction ?

En tant que fondateur et gérant, je m'occupe de tout, de la cuisine à la gestion des équipes, en passant par les finances et la communication. Je suis également en charge de la création des plats et de l'élaboration des recettes, sans oublier la supervision des opérations quotidiennes du restaurant.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie le plus, c'est la liberté que cela m'offre. J'ai une totale autonomie pour tester de nouvelles idées, et chaque jour est différent. J'aime aussi l'interaction avec les clients, et le fait de pouvoir partager ma passion pour la cuisine iranienne avec un public qui, souvent, découvre cette culture culinaire pour la première fois.



L'ENTREPRENEURIAT, C'EST UNE AVENTURE, IL NE FAUT
PAS AVOIR PEUR DES DÉFIS



Comment avez-vous lancé votre projet entrepreneurial ?

Après quelques années dans le conseil, j'ai ressenti le besoin de faire quelque chose de plus concret. J'ai toujours aimé cuisiner, et l'idée d'ouvrir un restaurant me trottait dans la tête depuis un moment. Un ami iranien m'a proposé de se lancer ensemble et j'ai senti que je regretterai amèrement de ne pas saisir cette opportunité. Soit je voyais mon ami réussir sans moi sur un projet qui m'aurait plu, soit je le voyais échouer alors que j'aurais pu l'aider. C'est ainsi que nous nous sommes associés, l'idée de ce restaurant étant née de son amour pour la nourriture perse de ses grands-parents. Nous avons travaillé dur pour en faire une réalité, et aujourd'hui, je ne regrette absolument pas ce choix.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Le premier conseil que je donnerais, c'est de ne pas avoir peur de se lancer. Il faut oser prendre des risques, mais en restant réaliste et bien préparé. Il est aussi essentiel de s'entourer des bonnes personnes et de ne pas hésiter à demander de l'aide quand c'est nécessaire. Nous nous sommes beaucoup appuyés sur un ami qui avait déjà monté son restaurant et qui avait donc le recul pour partager ses tips. L'entrepreneuriat, c'est une aventure, il ne faut pas avoir peur des défis.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience associative à emlyon business school, notamment au sein des Gourmets, m'a énormément appris. Cela m'a aidé à comprendre l'importance du travail d'équipe, mais aussi à développer des compétences en gestion de projet, que j'utilise aujourd'hui au quotidien dans mon rôle de gérant de restaurant. Et puis c'est surtout de très bon souvenirs !

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience marquante a été le jour de l'ouverture de notre restaurant. Nous avons travaillé pendant des mois pour que tout soit prêt, et voir les premiers clients franchir la porte et apprécier nos plats a été un moment extrêmement gratifiant. C'est à ce moment-là que j'ai réalisé que tous les efforts fournis en valaient vraiment la peine.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

La curiosité, la capacité à s'adapter et l'envie d'apprendre sont des qualités primordiales pour se valoriser. Dans la restauration, comme dans d'autres secteurs, il est crucial de savoir rebondir face aux imprévus et de ne pas avoir peur de se remettre en question. Il faut aussi beaucoup d'humilité et de sang froid pour gérer des situations stressantes tout en acceptant les conseils et critiques que l'on reçoit.



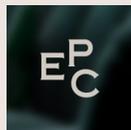
JUSTINE CORBEL



PROMOTION 2015

Je suis Chef de Produit Marketing chez Champagne EPC depuis maintenant plus de 4 ans.

Champagne EPC



- Créé en 2019
- Premium & moderne
- Mot d'ordre "ÉPiCurien"



Chef de Produit

Champagne EPC
Depuis Juin 2020



Assistante Chef de Produit

CHANEL
Juil 2019 - Déc 2019 - 6 mois



Business Analyst & Control Management

LVMH
Janv 2018 - Juin 2018 - 6 mois



Responsable Concours de Dégustation (défi de Bacchus)

Sup de Coteaux
Janv 2017 - Déc 2017 - 1 an

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Champagne EPC est une jeune marque fondée en 2019 par trois épicuriens. EPC signifie « ÉPiCurien », et l'objectif de la marque est de proposer une vision moderne et conviviale, tout en conservant un positionnement premium. EPC se distingue par une expérience différenciante comme la pastille thermosensible sur les bouteilles, et un design innovant.

Quelle est votre fonction ?

Je suis Chef de Produit et Responsable Trade Marketing chez EPC. Mes missions consistent à définir le plan stratégique qui vise à accroître la notoriété et l'image de la marque, développer des partenariats avec des grands comptes comme les Bateaux Mouches et créer les supports commerciaux nécessaires. Je suis aussi chargée de la visibilité de la marque à travers le développement des outils de PLV (seaux, vasques, coussins...). Enfin, je veille au ROI des actions marketing et je m'assure du bon suivi budgétaire.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aime chez EPC, c'est la diversité des missions et la liberté dont je dispose pour façonner mon rôle. J'apprécie le fait de toucher à la fois à la stratégie et à l'opérationnel, ce qui permet d'avoir une vision globale du projet.



LinkedIn



DANS UNE START-UP, JE CONSEILLE D'ÊTRE POLYVALENT ET DE NE PAS AVOIR PEUR D'APPRENDRE SUR LE TERRAIN



Travailler dans une start-up implique aussi une grande réactivité et la nécessité de trouver des solutions rapidement, ce qui m'a beaucoup fait mûrir sur le plan professionnel.

Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Après mon diplôme, la recherche d'un emploi a été compliquée en raison de la pandémie. Un ami m'a recommandé un stage chez Champagne EPC, ce qui m'a permis de mettre un pied dans le secteur. Après six mois de stage, l'entreprise m'a proposé un contrat de freelance, puis un CDI. Depuis, mes missions ont évolué au fur et à mesure que l'entreprise grandissait.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je conseille à quelqu'un qui souhaite rejoindre une entreprise comme EPC d'être polyvalent et de ne pas avoir peur d'apprendre sur le terrain. Dans une start-up, il est essentiel de tisser des liens et de montrer une grande flexibilité pour s'adapter aux besoins changeants de l'entreprise. Il n'est pas indispensable d'être passionné mais s'intéresser au secteur est un vrai plus !

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience à l'association Sup de Coteaux a été un atout majeur dans ma carrière. J'y ai découvert ma passion pour les vins et spiritueux, et j'ai développé des compétences en gestion de projet et en management d'équipe. Cela m'a permis de me distinguer lors de mes recherches d'emploi dans ce secteur.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience marquante a été lorsque ma directrice Marketing est partie en congé maternité, et j'ai dû gérer le développement d'un pop-up dans un aéroport dans le cadre d'un nouveau partenariat avec Lagardère Travel Retail. C'était une énorme responsabilité, car c'était un projet crucial pour la marque. J'ai dû tout coordonner avec les différents prestataires et superviser l'installation. Cela m'a permis de prendre des décisions importantes et d'acquérir beaucoup d'expérience.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Je recherche des personnes curieuses, autonomes et motivées par l'envie d'apprendre. Il est important d'être capable de gérer plusieurs missions à la fois et de s'adapter à un environnement changeant.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

L'intégration chez EPC se fait sur le terrain, avec un accompagnement direct et rapide des nouveaux arrivants. Les juniors sont rapidement responsabilisés et peuvent évoluer au sein de l'entreprise.



ACHILLE DE LA MORANDIERE



PROMOTION 2017

**Vinophiles
Society**

**VINO
PHILES
SOCIETY**

- Créé en 2024
- Communauté privée d'amateurs & de passionnés
- Implanté dans les grandes villes de France



**Concordia
Implementation
Manager**

FICOFI

FICOFI

Déc 2021 - Mai 2024 · 2 ans 6 mois



Consultant

Acemis Conseil

Sep 2019 - Déc 2021 · 2 ans 4 mois



Co-Fondateur

Trophée des Bourgognes

Depuis Jan 2019



**Responsable
Pôle vie d'asso**

Sup de Coteaux

Janv 2018 - Déc 2018 · 1 an



LinkedIn

Je suis en cours de création d'un club de passionnés de vin en bourgogne

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

En 2024, j'ai monté une communauté (ou club) de passionnés de vin pour les jeunes amateurs, un espace où on pourra découvrir des vins uniques, échanger et partager cette passion autour d'évènements. En parallèle, je co-organise le Trophée des Bourgognes et des Loires, un concours de dégustation que j'ai cofondé avec un ami et on attire chaque année des étudiants et vigneron bourguignons. Cet événement représente des mois de préparation et est un bel hommage aux vins de Bourgogne et de Loire.

Quelle est votre fonction ?

Je suis à la fois entrepreneur et cofondateur du Trophée des Bourgognes et des Loires. Avec « Vinophiles » je suis aujourd'hui seul et donc je dois m'occuper de tout : sélectionner les vins, gérer les relations avec les producteurs, et organiser des événements de dégustation pour rendre le vin accessible aux jeunes amateurs. Avec le Trophée des Bourgognes, je prends en charge une partie de l'organisation, la logistique et les relations avec les vignerons.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

J'apprécie énormément la liberté et la créativité que ce projet me permet d'exprimer. Pouvoir créer un lieu pour les jeunes amateurs de vin est une belle manière de transmettre ma passion, tout en soutenant des producteurs.



J'AI LANCÉ MON PROPRE CONCOURS DE
DÉGUSTATION DE VIN



C'est très gratifiant de voir autant de personnes s'enthousiasmer pour le vin, le terroir et le gout des bonnes choses.

Comment avez-vous lancé votre projet entrepreneurial ?

Depuis longtemps, le vin fait partie intégrante de mon parcours et de mes intérêts. Après plusieurs expériences professionnelles dans ce secteur, j'ai ressenti un réel manque d'opportunités pour les jeunes amateurs de s'initier de façon accessible, mais sérieuse. De là est née l'idée de « Vinophiles » que je développe aujourd'hui. Mon parcours à emlyon, et plus particulièrement mon passage dans l'association SDC, m'a beaucoup aidé pour structurer et lancer un tel projet. Pour ce qui est du Trophée des Bourgognes, c'est l'envie de célébrer et de promouvoir la richesse des vins de Bourgogne qui m'a poussé à le créer avec un ami. Nous avons commencé modestement, mais aujourd'hui, le concours est devenu un rendez-vous attendu, aussi bien pour les étudiants que pour les vignerons.

Quels conseils donneriez-vous pour se lancer dans l'entrepreneuriat ?

Pour quelqu'un qui souhaite se lancer dans un projet similaire, mon premier conseil serait d'avoir une passion sincère et une vraie curiosité pour le vin. Monter un club ou organiser un concours n'est pas simple, cela demande beaucoup de préparation, de réseautage et de persévérance. Il est crucial de se fixer un objectif clair tout en restant ouvert aux opportunités inattendues et aux chemins alternatifs qui peuvent enrichir l'expérience. L'entrepreneuriat dans ce domaine, et particulièrement quand il s'agit de promouvoir des valeurs traditionnelles dans un cadre nouveau, demande de la souplesse et de l'adaptabilité.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience au sein de l'association SDC de emlyon a été un vrai tremplin. Travailler dans un cadre associatif m'a permis d'acquérir des compétences en gestion de projet, en organisation d'événements et surtout en gestion d'équipe. Cela m'a aussi donné la confiance nécessaire pour me lancer dans des projets ambitieux et pour comprendre l'importance de la collaboration avec des gens aussi passionnés que moi. Ces compétences, je les mets à profit chaque jour dans le cadre du Trophée des Bourgognes et dans la création de « Vinophiles », car organiser ce type d'événements, c'est avant tout savoir s'adapter, être méthodique et savoir motiver ceux qui nous entourent.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Un des moments les plus marquants a été d'entendre des étudiants nous dire que le Trophée des Bourgognes est l'un des meilleurs concours auxquels ils aient participé. C'est gratifiant de voir que nos efforts contribuent à créer de beaux souvenirs et à renforcer les liens entre les générations autour de la culture du vin. J'ai aussi beaucoup apprécié organiser des dégustations à l'aveugle, où tout le monde, même les novices, peut apprendre et participer dans une ambiance détendue et conviviale. Ces expériences montrent que le vin n'est pas seulement une affaire d'expertise, mais avant tout de partage et de plaisir.



LANCELOT DIDILLON

PROMOTION 2018

Kearney



- Créée en 1926
- + 5000 employés



Assistant de Recherche

HEC Montréal
Mar 2022 - Sep 2022 · 7 mois



Business Analyst

Christian Dior Couture
Janv 2021 - Juil 2021 · 7 mois



Country Manager

Last2Ticket Asia - Cambodge
Juil 2019 - Déc 2019 · 6 mois

Je suis Senior Business Analyst chez Kearney depuis 2 ans au bureau de Paris.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Kearney est un cabinet de conseil en stratégie de renommée mondiale, présent dans plus de 40 pays. Le bureau parisien compte environ 200 consultants et accompagne des clients prestigieux dans une variété de secteurs. Nos missions couvrent un large éventail : de la stratégie pure, des due diligences, jusqu'aux grandes transformations d'entreprise dans des industries aussi diverses que le luxe, les services financiers, l'aéronautique, la santé, l'énergie et l'agroalimentaire.

Quelle est votre fonction ?

Je suis actuellement Senior Business Analyst chez Kearney. Mon rôle implique la préparation de modèles financiers, la réalisation d'analyses ad hoc et la gestion de réunions avec nos clients. La durée des missions est généralement de 6 à 8 semaines, ce qui permet aux consultants de travailler sur une diversité de secteurs et d'apprendre en continu.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie le plus, c'est la diversité des missions et le défi intellectuel constant. Chaque projet est unique et apporte son lot de surprises. Dès le premier jour, on nous encourage à développer un point de vue sur les hypothèses stratégiques du projet et à jouer un rôle actif dans la définition des recommandations pour nos clients. L'impact de notre travail est tangible et perceptible rapidement dans le quotidien des clients.



ON NE S'ENNUIE JAMAIS, ET CHAQUE JOUR EST
DIFFÉRENT



LinkedIn

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Pendant ma dernière année d'études, j'ai intensivement préparé les entretiens de conseil pendant 6 mois. J'ai postulé à une dizaine de cabinets à Paris et j'ai passé pas moins de 32 entretiens ! Après avoir reçu plusieurs offres, j'ai choisi Kearney pour son envergure internationale, son approche alliant taille humaine et diversité des missions, ainsi que le bon feeling ressenti lors de mes échanges avec les consultants. Le processus de recrutement est exigeant, mais il en vaut vraiment la peine.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

La préparation aux cas est cruciale. Considérez le processus de recrutement comme un marathon et ne vous découragez pas. Planifiez bien votre préparation et renseignez-vous sur les spécificités de chaque cabinet. Aussi, ne sous-estimez pas l'importance de la partie "fit" des entretiens : c'est souvent là que se joue la différence pour décrocher une offre. Soyez proactifs et n'hésitez pas à prendre des initiatives lors des entretiens.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

La vie associative à emlyon m'a énormément appris, notamment en listant PP lors de ma première année. C'était une aventure intense qui m'a marqué à vie ! J'y ai développé des compétences essentielles comme le travail d'équipe, le respect des deadlines et la gestion de projet, qui me servent aujourd'hui au quotidien dans le conseil.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Chaque projet a été marquant à sa manière : le lancement d'un médicament aux États-Unis, la redéfinition de la culture d'une entreprise du CAC40, ou la restructuration financière d'un géant mondial des spiritueux. Mais ce qui m'a le plus impressionné au cours de ces deux dernières années, c'est la chance de travailler avec des collègues brillants, inspirants et ambitieux.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Kearney valorise la proactivité, la rigueur, la bienveillance et un esprit entrepreneurial. Il faut savoir prendre des initiatives et proposer des solutions innovantes qui répondent aux besoins spécifiques de nos clients.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Mon intégration chez Kearney en octobre 2022 a débuté par deux semaines de formation dans un superbe château, réunissant tous les nouveaux consultants des bureaux européens. Un système de mentorat est en place pour nous accompagner dès le premier jour. L'ensemble des consultants est très accueillant et toujours disponible pour répondre aux questions. De plus, l'équipe du "Social Chapter" – une sorte de mini BDE interne – organise de nombreux événements pour découvrir la culture de Kearney. J'en fais partie, et nous nous efforçons de créer un environnement convivial et inclusif.

Si tu souhaites en savoir plus sur Kearney ou le conseil en stratégie, n'hésite pas à me contacter sur LinkedIn.



PAUL DINOCHÉAU



PROMOTION 2015

Depuis 5 ans, je travaille chez Accor, en tant que Directeur projets de Finance & Opérations.

Accor



- 1er groupe hôtelier européen
- 300K employés
- 5,1 milliards € de CA

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Accor est l'un des leaders mondiaux de l'hôtellerie, avec plus de 5 500 hôtels à travers le monde. Présents sur tout les continents, nous couvrons différentes gammes d'hôtels, de l'économie avec des marques comme Ibis à l'ultra-luxe avec Sofitel et Fairmont. Ce qui est intéressant avec Accor, c'est le modèle 'asset-light' : on ne possède plus beaucoup d'hôtels en propre, mais on gère ou franchise la majorité de notre parc. Cela nous permet d'être flexibles tout en réduisant notre risque financier.

Quelle est votre fonction ?

Sur mon précédent poste, j'étais en charge de la planification et de l'analyse financières des hôtels de la région Europe du Sud. J'exerce désormais ce rôle sur un nouveau scope, les hôtels Sofitel et MGallery worldwide, tout en étant également responsable de l'ensemble des processus financiers de ces hôtels et des liens entre la fonction Finance et les Opérations.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aime chez Accor, c'est la variété des missions. Je travaille sur les aspects financiers, mais aussi sur des projets transversaux qui impliquent les Opérations, le Commercial ou encore la Business Intelligence. J'ai notamment été impliqué dans un gros projet de changement de système de reporting pour tout les hôtels du groupe. Être en contact avec des équipes du monde entier est un plus, cela rend mon travail très stimulant.



Business Analyst

Bouygues Telecom
2021 - 2022 · 1 an



Investment Analyst

BNP Paribas
Janv 2020 - Juil 2020 · 7 mois



Secrétaire Général

Conseil de Corporation
Août 2018 - Juil 2019 · 1 an



Corporate Strategy Analyst

Accor
Janv 2018 - Juil 2018 · 7 mois



LinkedIn



LA CORPO M'A VRAIMENT FORMÉ À LA GESTION D'ÉQUIPE
ET À LA PRISE DE DÉCISION



J'apprécie aussi l'autonomie qui m'est donnée et la possibilité de mener des projets avec beaucoup de responsabilités. Le secteur d'activité d'Accor et sa dimension « expérimentale » me plaisent aussi tout particulièrement.

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Lors de mon stage chez Accor en 2018, j'ai vraiment accroché avec l'entreprise et ses valeurs. Je travaillais dans les équipes Stratégie et j'ai eu l'occasion de m'impliquer sur des projets très concrets qui m'ont donné envie de revenir dans l'entreprise. Après une expérience chez Bouygues Telecom en contrôle de gestion, j'ai finalement postulé à un poste en Finance opérationnelle chez Accor et ai depuis évolué sur différents rôles, jusqu'à mon poste actuel.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

L'industrie de l'hospitality / travel n'est pas toujours bien représentée dans les écoles – même si ça change – or c'est un secteur passionnant ! Il y a beaucoup d'opportunités, que ce soit en finance, marketing, ou même en opérations. Je pense aussi qu'il est important d'être curieux et polyvalent. Chez Accor, la culture RH de développement des jeunes talents est très mise en avant.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience à la Corpo m'a vraiment formé à la gestion d'équipe et à la prise de décision. C'était une année très intense, et ça m'a appris à gérer des projets complexes avec des deadlines serrées ainsi qu'à communiquer efficacement avec des équipes diverses. Aujourd'hui, ces compétences me sont aujourd'hui très utiles, surtout dans la gestion de projets transversaux.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Un moment marquant pour moi a été le lancement d'un nouvel hôtel de luxe à Paris. J'ai eu l'occasion de passer un week-end sur place en avant-première, et c'était incroyable. Voir concrètement le résultat de tout le travail accompli sur le terrain était très gratifiant. Cela montre que dans ce secteur, on peut vraiment prendre part à des projets concrets qui ont un impact visible.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

La curiosité et l'envie d'apprendre sont essentielles. Il faut aussi être capable de s'adapter rapidement et de savoir travailler en équipe. Chez Accor, on aime les gens qui sont capables de proposer des idées nouvelles et qui ne se contentent pas de suivre des directives.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

L'intégration chez Accor est assez bien structurée. Les nouveaux arrivants, notamment les juniors, sont rapidement impliqués dans des projets concrets. Ils ont aussi accès à des formations et bénéficient d'un accompagnement de la part de leurs managers pour bien comprendre les enjeux du groupe et prendre leurs marques.



JULIETTE DU MESNIL



PROMOTION 2011

Je travaille comme Chief Strategy Officer à La Fabrique by CA sur Paris depuis presque 2 ans

La Fabrique by CA



- Créée en 2017
- Start-up Studio fintech du groupe Crédit Agricole

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

La Fabrique by CA est le startup studio du groupe Crédit Agricole pour innover à l'échelle. Notre objectif est de tester des nouveaux business models et construire des nouveaux relais de croissance grâce à plusieurs activités :

- La création ou l'acquisition de startups, en analysant les signaux faibles du marché et les besoins des clients pour identifier de nouvelles opportunités.
- L'accélération des startups, en mettant à disposition des experts partagés (finance, juridique, tech, ...) et en facilitant les collaborations avec le groupe pour passer à l'échelle plus rapidement.

Quelle est votre fonction ?

Je suis responsable de la stratégie à moyen terme. Quand les équipes s'occupent du court terme avec la création et l'accélération des startups, mon rôle est de travailler le moyen terme pour que l'on soit en mesure de saisir les opportunités et de développer des synergies entre nos startups. J'interviens donc sur des sujets très variés selon les besoins du startup studio et des startups. Je travaille plutôt seule, mais en collaboration permanente avec les différentes équipes. J'ai récemment recruté quelqu'un pour m'aider, et je fais appel à des freelances selon les priorités.



Senior Manager - Conseil en stratégie digitale

Kynapse

Oct 2019 - Fév 2023 - 3 ans 5 mois



Manager - Conseil en stratégie digitale

Cappemini Invent

Apr 2015 - Oct 2019 - 4 ans 7 mois



Audit Interne & Contrôle de gestion

MRM

Janv 2014 - Mar 2015 - 1 an 3 mois



Pôle Defi de Bacchus

Conseil de Corporation

Janv 2013 - Déc 2013 - 1 an



LinkedIn



LES CONSEILS DE COACHING PEUVENT AUSSI ÊTRE TRÈS UTILES POUR UNE MEILLEURE INTROSPECTION ET ORIENTATION PROFESSIONNELLE.



Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie, c'est la vue d'ensemble sur la stratégie d'une entreprise. Contrairement au conseil où je travaillais sur des projets spécifiques, ici je contribue au lancement et au développement de vraies entreprises. J'ai un impact concret mais sans la responsabilité et la charge mentale d'un entrepreneur. J'aime aussi intervenir sur une grande variété de sujets ("on ne s'ennuie jamais"), et travailler en équipe tout en étant très autonome.

Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Après un stage en audit chez EY et un CDD dans une foncière immobilière, j'ai réalisé que l'audit et la compta ne me correspondaient pas. J'ai donc choisi le conseil, ce qui collait mieux à mon goût pour la diversité des sujets et des personnes. J'ai travaillé cinq ans chez Capgemini Invent dans la stratégie de transformation digitale et data, puis trois ans dans une start-up conseil, Kynapse, avant de rejoindre La Fabrique by CA.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je recommande fortement d'exploiter le réseau, notamment l'annuaire des anciens de emlyon. Contacter des personnes qui travaillent dans des entreprises ou des postes qui vous intéressent peut vraiment aider. Ces échanges permettent de mieux comprendre l'entreprise et d'adapter son discours lors des entretiens. Il est aussi important de montrer son intérêt pour le métier et de se préparer en profondeur. Les conseils de coaching peuvent aussi être très utiles pour une introspection et une meilleure orientation professionnelle.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

J'ai participé à des activités comme le défi de Bacchus et de l'humanitaire. Ces expériences m'ont appris à être investies, à travailler en équipes et à gérer des responsabilités. Tout ce que vous faites en dehors des études, comme dans une association, permet de développer des compétences et démontrer des valeurs importantes aux recruteurs.

Quels profils votre entreprise recherche-t-elle ?

Le recrutement à la Fabrique by CA se fait souvent pour des profils ayant déjà un certain niveau d'expérience, minimum cinq ans. Nous cherchons des personnes avec un état d'esprit entrepreneurial fort, une grande curiosité intellectuelle, et une capacité à se plonger dans de nouveaux sujets. Nous travaillons dans un environnement qui évolue rapidement, les candidats devront faire preuve de passion, persévérance et de fortes capacités d'adaptation.



LOUIS-ARMAND DUBOST



PROMOTION 2012

Stealth Startup



- Solutions Logicielles
- - de 50 employés
- B2B



Interim COO

Mokki · Freelance
Juin 2022 - Juil 2022 · 2 mois



Chief of Staff & COO

Cosmo Connected
Oct 2020 - Janv 2022 · 1 an 4 mois



Strategy Consultant

Kearny
Janv 2019 - Oct 2020 · 1 an 10 mois



Responsable Derby

Bureau Des Sports
Juil 2019 - Déc 2019 · 6 mois

J'ai créé depuis 2 ans une startup dans la collection et gestion des données.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Mon entreprise développe des solutions logicielles pour l'inbound marketing et la collecte de données B2B. Notre objectif est d'aider les entreprises à gagner en visibilité et à mieux cibler leurs clients en leur fournissant des données de qualité.

Quelle est votre fonction ?

Je suis cofondateur et directeur général de l'entreprise, ce qui signifie que je gère une grande variété de missions, de la gestion d'équipe à la stratégie de développement. Je m'occupe également des aspects financiers et des relations avec les investisseurs. Mon rôle est très polyvalent, et je suis constamment en train de chercher des moyens d'améliorer notre produit et de trouver de nouveaux marchés.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aime dans mon métier, c'est la diversité des tâches et le fait que je touche à tout. En tant qu'entrepreneur, il faut être flexible et savoir s'adapter. J'aime également le fait de travailler dans un secteur en constante évolution, où il y a toujours de nouveaux défis à relever. La possibilité de créer quelque chose à partir d'une feuille blanche et de voir grandir un projet est très gratifiante.



LinkedIn



J'AI CRÉÉ LE KPMG DERBY RHÔNE-ALPES



Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Après plusieurs années en freelance et dans le conseil, j'ai senti le besoin de revenir à l'entrepreneuriat. Le COVID a été l'occasion de renouer avec un ancien camarade de emlyon, qui avait lui aussi déjà entrepris. Les périodes de changement sont toujours sources d'opportunités entrepreneuriales, car le statu quo est remis en question.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je conseille de ne pas hésiter à se lancer, même si on a peu d'expérience. Il faut être prêt à prendre des risques, mais aussi à apprendre rapidement. La persévérance et la capacité à s'adapter sont des qualités essentielles dans l'entrepreneuriat. De plus, il est crucial de savoir s'entourer des bonnes personnes et mettre ses collaborateurs dans les meilleures conditions de succès.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience au sein de l'association de sport à emlyon m'a énormément appris. Le fait de créer le KPMG Derby Rhône-Alpes m'a permis de développer des compétences en gestion de projet et en négociation. Cela a été un projet supplémentaire pour apprendre à s'adapter aux imprévus et coordonner plusieurs dizaines de personnes tout au long d'un projet.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Un moment marquant a été lorsque nous avons décroché notre premier gros contrat avec une multinationale. Cela a été un vrai déclic pour moi, car c'était la preuve que notre produit avait un réel potentiel. C'était aussi un moment de validation pour tout le travail accompli jusqu'à ce point, et cela m'a motivé à aller encore plus loin.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

La curiosité, l'adaptabilité et l'esprit d'initiative sont très importants. J'apprécie les personnes qui n'ont pas peur de sortir de leur zone de confort et qui cherchent constamment à apprendre et à se dépasser.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Nous avons un processus d'intégration assez flexible. Les juniors sont rapidement impliqués dans des projets concrets et bénéficient d'un encadrement adapté pour les aider à développer leurs compétences.



CLÉLIA FERRERO



PROMOTION 2015

Michelin



- Créée en 1889
- 125 000 employés
- 28,3 milliards € de CA



E-Retail International Development

Blackcircles.com

Sep 2021 - Août 2023 · 2 ans



Sales Outbound & Account Relationship

Too Good To Go France

Juin 2019 - Nov 2019 · 6 mois



Category Manager Assistant

Bel

Janv 2018 - Juin 2018 · 6 mois



Présidente

Les Gourmets

Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an



LinkedIn

Je travaille chez Michelin depuis presque de 5 ans. Après avoir suivi leur Graduate Program, je suis maintenant Pricing Manager depuis 1 an.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Michelin est un leader mondial dans la fabrication de pneus, mais aussi un expert en polymères appliqués à divers secteurs comme les joints pour sous-marins et les voiles de bateau. Fondée il y a plus de 100 ans, l'entreprise Michelin est reconnue pour son savoir-faire technique et sa culture d'entreprise saine et bienveillante. Nous opérons en système matriciel avec des divisions régionales et de produits, incluant le poids lourd, l'agricole et le génie civil, ainsi que le B2B.

Quelle est votre fonction ?

Je fais partie de l'équipe marketing pour le périmètre France-Benelux, en charge du poids lourd, de l'agricole et du génie civil. Mon rôle actuel est axé sur le pricing, une composante des 4P du marketing. Michelin est connu pour sa grande force de vente, et j'apprécie le fait de pouvoir évoluer rapidement au sein de l'entreprise.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie le plus chez Michelin, ce sont les gens et la culture d'entreprise. L'humilité et le bon sens qui règnent ici, ainsi que la stabilité et les opportunités de carrière, sont des aspects très valorisants. Michelin encourage la rotation des postes tous les 3 ans, ce qui permet une évolution continue et une grande diversité d'expériences au sein de la même entreprise.



GÉRER UNE ASSOCIATION, C'EST UN PEU COMME GÉRER
UNE PETITE ENTREPRISE, AVEC TOUTES LES
RESPONSABILITÉS ET LES DÉFIS QUE CELA IMPLIQUE



Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

J'ai intégré Michelin via leur Graduate Program, une opportunité trouvée grâce à LinkedIn et à mon profil diversifié. Ce programme offre des expériences variées, permettant de prendre en charge des responsabilités significatives dès le départ. C'est un réel accélérateur de carrière. Je me suis donc engagée pour 5 ans, avec 4 postes différents.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je recommande de commencer à réseauter tôt et de ne pas attendre d'être à la recherche d'un emploi pour le faire. Établir des contacts et montrer un intérêt sincère pour les métiers et les personnes dans l'entreprise peut être déterminant. Il est aussi important de ne pas avoir peur de l'inconfort et de l'ambition. L'expérience associative et la curiosité sont des atouts précieux pour se distinguer dans un environnement compétitif. Contactez-les 6 mois à l'avance pour ensuite revenir vers eux quand vous serez à la recherche d'un poste par exemple !

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

La vie associative m'a offert une expérience précieuse en prise d'initiative et en leadership. Gérer une association, c'est un peu comme gérer une petite entreprise, avec toutes les responsabilités et les défis que cela implique. Cette expérience a enrichi mes compétences en management, en gestion de projets, et en résolution de problèmes. Avec mon mandat nous avons refait toute l'image des Gourmets et développé des événements avec d'autres associations (Dîner Breton / Dîner Di'vin) qui ont encore lieu actuellement. Chez Michelin, cette expérience a été valorisée et a contribué à ma sélection pour le Graduate Program j'en suis certaine !

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

La première fois que j'ai postulé chez Michelin, j'ai eu un premier entretien d'une heure en vidéo, puis une session d'un jour et demi en personne. Michelin est connu pour apprécier les exercices de role-play, et pendant ces entretiens, il fallait faire de l'improvisation théâtrale. Lors de cette journée et demie, j'ai eu cinq ou six entretiens, dont un avec mon responsable RH. À un moment, il m'a dit : « Imaginons que tu es en usine, tu es le patron, et tu arrives pour parler à tes ouvriers qui jouent aux cartes au lieu de travailler ». J'ai donc dû improviser dans cette situation, ce qui m'a vraiment marqué. D'ailleurs, j'ai même dû vendre des fournitures de bureau lors de ce tout premier entretien. C'est assez amusant, car aujourd'hui, mon conjoint fait de l'improvisation théâtrale, peut-être que cette expérience chez Michelin a révélé une certaine appétence chez moi. Soyez donc prêts, car parfois, on sort des sentiers battus dans certains types d'entretiens, et chez Michelin, c'est particulièrement le cas.

VALENTINE GREFF



PROMOTION 2015

Je travaille chez AB InBev depuis plus de 4 ans et comme Demand Planner depuis quelques mois.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

AB InBev est leader mondial sur le marché de la bière. Le siège est basé à Leuven tandis qu'à Prague on s'occupe de tout ce qui touche aux fonctions opérationnelles. Tous les marchés majeurs tels que la France possèdent une équipe sur place avec des commerciaux, marketing, RH etc. Ce n'est pas une entreprise traditionnelle, il y a beaucoup d'opportunités d'évolutions internes. L'entreprise valorise les employés en se basant sur le mérite, la performance et l'ambition. La compagnie investit réellement dans la personne si elle a le potentiel. Ici à Prague, on est bientôt 1000, dans un milieu très multiculturel, c'est génial ! C'est une très bonne opportunité d'épanouissement professionnel comme personnel.

Quelle est votre fonction ?

Je fais du demand planning pour le marché britannique, principalement pour l'off-trade, c'est-à-dire tous les établissements où on achète la bière sans la consommer sur place. En clair, on vend à des clients types supermarchés ou distributeurs, qui eux vont vendre nos produits au consommateur final. Mon objectif est d'être aussi précise que possible dans nos prévisions (forecast) parce que de bonnes prévisions permettent une supply chain efficace. Ça veut dire produire la bonne quantité et l'envoyer au bon endroit, minimisant ainsi les coûts totaux. C'est un rôle à la fois opérationnel et stratégique, en relation avec beaucoup d'autres fonctions comme les équipes ventes, commerciales et finances, offrant une perspective complète et des opportunités de développement personnel.



POUR MOI, LA VIE ASSOCIATIVE A ÉTÉ UNE VÉRITABLE ÉCOLE DANS L'ÉCOLE



AB InBev



- Créée en 2008
- 150K employés
- 52 milliards € de CA

Martell International Brand Management

Martell Mumm Perrier-Jouët
Juil 2019 - Janv 2020 · 7 mois



Krug & Hennessy Brand Manager Ass

Moët Hennessy Diageo France
Janv 2018 - Juil 2018 · 7 mois



Content Marketing (SEO) Assistant

Zalando SE
Juil 2016 - Déc 2016 · 6 mois



Vice-Présidente

Sup de Coteaux
Mai 2016 - Déc 2017 · 1 an 8 mois



LinkedIn

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aime dans mon métier de Demand Planner, c'est le contact avec les parties commerciale et supply. Avant, j'étais 100% supply et maintenant, j'ai un peu des deux, ce qui rend mon travail plus complet et enrichissant. J'aime aussi le fait que mon poste soit stratégique. Un bon forecast permet une supply chain efficace et minimise les coûts pour l'entreprise. On voit l'impact immédiat de notre travail. A cela s'ajoute le fait que chaque personne est responsabilisée par rapport à ses fonctions et ses objectifs, peu importe son niveau hiérarchique. C'est ce sens d'« ownership » qui me plaît chez ABI.

Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Pour en arriver où je suis aujourd'hui, j'ai commencé par un Graduate Program: Fast track leadership program. C'est idéal si tu es en école de commerce et que tu n'es pas encore sûr de ce vers quoi tu voudrais te diriger. Ce programme propose deux postes de six mois dans des fonctions différentes, avec des projets en parallèle. C'est une expérience idéale pour découvrir différentes fonctions dans des départements variés et enrichir ses connaissances sur le fonctionnement général de l'entreprise. Cela permet à l'entreprise d'investir dans ton développement personnel, avec un focus particulier sur les compétences en leadership. L'objectif est de te préparer à des postes de management à responsabilités.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience dans la vie associative a été une école dans l'école. En tant que vice-présidente de l'association Sup de Coteaux, à la tête du pôle event, nous avons développé la stratégie d'expansion de l'asso avec la création d'événements comme la Nuit des Bons Vivants, et acquis des compétences en gestion de projet en organisant des dégustations et cours d'œnologie. Ces réalisations m'ont permis de me démarquer lors d'entretiens chez LVMH et Pernod Ricard en apportant des exemples concrets de leadership et de cohésion d'équipe, contribuant à faire de l'association une organisation inclusive et conviviale.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

L'expérience la plus marquante de ma carrière a été d'avoir l'opportunité de manager une équipe de 10 personnes, au bout de seulement deux ans chez ABI, avec une large indépendance dans la manière d'organiser l'équipe pour atteindre nos objectifs. C'est l'expérience qui m'a le plus appris sur le plan de la stratégie d'équipe et du développement personnel.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

L'intégration de toutes les personnes en Graduate Program en Europe commence par une semaine réunis en Belgique, à Leuven, permettant de découvrir les différents départements de l'entreprise, de rencontrer les membres du COMEX et tout aussi important, ses camarades de promotion du programme. La première année, les graduates bénéficient d'un encadrement solide et d'occasions de réseauter, avec une seconde semaine d'immersion à mi-parcours pour approfondir la culture d'entreprise et les connaissances sur la stratégie de la boîte. Enfin l'intégration passe aussi par la traditionnelle dégustation de nos super bières.



NICOLAS GUERITTE



PROMOTION 2015

Ernst & Young



- Cabinet spécialisé en conseil et audit
- Créée en 2004
- Présent dans 150 pays

Je travaille chez EY France depuis presque 5 ans, maintenant en tant que Manager.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Je travail chez EY (Ernst and Young) en conseil au sein des équipes financement de projets et secteur public. Notre rôle est d'accompagner l'état / la puissance publique dans ses politiques d'investissements immatériels, notamment auprès des territoires en difficulté et autour de l'industrie. Nous aidons les territoires à développer leur tissu industriel en soutenant les entreprises locales, en trouvant des financements publics et en favorisant la création emplois.

TACTIS

Consultant Transformation Numérique

Tactis

Sep 2019 - Fév 2020 - 6 mois

Quelle est votre fonction ?

Je suis Manager chez EY. Mon quotidien consiste à apporter un conseil stratégique pour certains ministères mais aussi un appui opérationnel sur le terrain, dans les territoires. Je travaille sur des enjeux variés, allant du financement d'investissements d'entreprises, au développement d'écoles de formations pour répondre aux besoins de ces entreprises, en passant par la transition énergétique ou encore l'innovation. Je jongle donc entre Paris et les territoires, ce qui m'a permis de rencontrer plus de 350 entreprises, de la grande entreprise à la PME, dans le naval, le textile, la pharma, La Défense, l'automobile, et beaucoup d'autres secteurs. De plus, je change régulièrement de territoire, ce qui me permet de découvrir différents écosystèmes industriels en France.



Président

Conseil de Corporation

Août 2018 - Juil 2019 - 1 an



Consultant Stratégie Transformation

TNP Consultants

Janv 2018 - Août 2018 - 8 mois



Président

Diplo'Mates

Janv 2017 - Déc 2017 - 1 an



LinkedIn



J'AI PARTICIPÉ AU PLAN DU CAMPUS DE GERLAND



Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

J'apprécie particulièrement la diversité de mon travail et l'opportunité de découvrir de nouveaux territoires. Les missions et clients sont variées, allant de la rencontre avec des fabricants de prothèses mammaires à l'accompagnement de startups dans le secteur de la nourriture animale. L'ambiance au sein de mon équipe est également un point fort, nous avons une excellente dynamique et des relations professionnelles enrichissantes. Mon rôle me permet aussi de me sentir utile en contribuant au développement économique des territoires et à la création d'emplois. C'est également un travail ancré dans l'actualité du gouvernement et des territoires : un remaniement peut changer la dynamique de nos missions, une fermeture de site industriel peut nous emmener dans un nouveau territoire pour l'accompagner dans son rebond.

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Mon passage par emlyon m'a orienté vers le conseil, notamment dans le secteur public. Après mon stage de fin d'études dans un cabinet de conseil spécialisé dans la transition digitale des collectivités, j'ai eu l'opportunité de rejoindre EY grâce à une recommandation de mon directeur de stage. Mon travail chez EY me permet de combiner mes intérêts pour le secteur public et le développement économique.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je conseillerais de développer sa capacité à comprendre et à se mettre à la place de ses interlocuteurs pour leur apporter la plus grande valeur ajoutée. Cette qualité est cruciale dans notre métier, notamment lors des entretiens ou des échanges avec les clients. Montrez votre réflexion personnelle et intéressez-vous aux spécificités des différents cabinets et équipes de conseil. Préparez-vous aux études de cas, mais ne vous y accrochez pas trop. L'important est de démontrer votre pensée critique, votre compréhension des enjeux, et de montrer en quoi vous pourriez apporter un nouveau regard car si le conseil est présent depuis de nombreuses années - cela signifie que de nombreuses solutions ont déjà été testées.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Pendant mon mandat à la Corpo, j'ai traversé quelques moments intenses, que ce soit via des articles dans la presse / des incidents avec certains étudiants / des grands projets de transformation... À ce moment-là, j'ai dû jongler entre mon stage et de nombreux appels de journalistes et de responsables de l'école, dont le directeur, Bernard Belletante. Ces expériences ont resserré les liens avec mon équipe. Ce mandat a été l'un des plus exigeants que j'ai connus, entre représentations aux événements associatifs et réunions avec la direction. Malgré tout, ce rôle m'a permis de m'investir dans des projets importants, comme la sélection des plans du futur campus de Gerland. J'avais alors un coup de cœur pour un bâtiment qui rappelait la colline d'Écully, symbolisant pour moi l'esprit de l'école, ma "deuxième maison". Malgré les défis, ce mandat a été l'une des expériences les plus enrichissantes de mon parcours à l'EM, m'attachant encore davantage à l'école et à sa communauté. On a du mal, en sortie d'école, à voir ce que la vie associative nous apportera professionnellement. Seulement, aujourd'hui j'en suis convaincu. Cette vie associative m'a apporté énormément : savoir s'adapter dans l'urgence, penser des solutions qui sortent du chemin classique, savoir s'impliquer et s'investir, comprendre des enjeux variés et des positions parfois contraires d'interlocuteurs. Il ne faut pas le sous-estimer. J'ai pu retrouver de nombreuses situations connues en asso, dans ma vie professionnelle.



NATHAN HAMISI



PROMOTION 2021

Crédit Agricole



- Banque française
- 2 000 Mds d'euros sous gestion

RAPHAËL

Analyste M&A

Raphaël Financial Advisory

Janv 2023 - Juin 2023 - 1 an 3 mois



Analyste financier

Roullier Group - Family Office

Juil 2021 - Déc 2021 - 6 mois



Auditeur financier

KPMG

Mai 2019 - Août 2019 - 4 mois



Président

Club Afrique emlyon alumni

Janv 2023 - Déc 2023 - 1 an



LinkedIn

Depuis 1 an, je suis Analyste Investissement spécialisé dans les infrastructures au Crédit Agricole.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Je travaille actuellement au Crédit Agricole, une grande banque française qui accompagne ses clients, particuliers comme entreprises, avec des services financiers variés. Le Crédit Agricole joue un rôle majeur dans le secteur bancaire en France, et s'engage dans des projets innovants pour répondre aux besoins évolutifs de ses clients.

Quelle est votre fonction ?

Je suis analyste en investissement et en infrastructure. Mon rôle implique d'analyser des projets d'infrastructure, d'évaluer leur potentiel d'investissement et de fournir des recommandations stratégiques. Je participe aux analyses financières approfondies et examine les risques et opportunités liés aux projets, afin de proposer des solutions adaptées aux objectifs d'investissement de la banque.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie le plus, c'est la diversité des projets d'infrastructure auxquels je suis exposé et l'impact concret qu'ils peuvent avoir. Chaque projet est différent et demande une analyse spécifique, ce qui rend le travail stimulant. J'aime aussi la rigueur analytique que demande mon rôle, ainsi que le fait de contribuer à des projets qui ont souvent des effets positifs sur le développement des infrastructures.



IL FAUT CONSTAMMENT RESTER INFORMÉ DES
TENDANCES DU SECTEUR



Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Après plusieurs stages en finance et en conseil, j'ai eu l'opportunité de rejoindre le Crédit Agricole. Mon parcours académique, combiné à mon intérêt pour l'investissement en infrastructure, a été un atout lors des entretiens. L'approche du Crédit Agricole dans ce secteur correspondait bien à mes aspirations professionnelles.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je conseille de bien se préparer techniquement, surtout pour un poste en investissement. Avoir une solide compréhension de l'analyse financière, des méthodes d'évaluation des projets et de la gestion des risques est essentiel. Il faut aussi rester informé des tendances dans le secteur des infrastructures, car ce domaine évolue constamment.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Faire partie d'associations m'a beaucoup apporté : ça m'a appris à gérer des projets et à prendre des responsabilités, mais aussi à travailler avec des équipes variées. Organiser des événements, résoudre des imprévus ensemble, ça m'a vraiment préparé pour le monde professionnel.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience marquante a été ma participation à un projet majeur de financement d'infrastructure. J'ai contribué à la due diligence et à l'évaluation du projet, ce qui m'a permis de voir l'impact concret de notre travail sur des projets d'envergure. C'était enrichissant et a renforcé mon intérêt pour ce domaine.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Je recherche des personnes rigoureuses, curieuses, et qui possèdent un esprit analytique fort. La capacité à comprendre les enjeux stratégiques, à bien communiquer ses idées et à collaborer efficacement avec les autres est cruciale.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Au Crédit Agricole, l'intégration des nouveaux est bien encadrée. Chaque junior est accompagné par un mentor pour faciliter leur adaptation. Des formations sont également organisées pour qu'ils soient rapidement opérationnels.



MARIE HENOCQ-CASTANIER



PROMOTION 2015

Collège Royal et Militaire de Thiron-Gardais



- Monument Historique
- Ouvert depuis 2016



Consultante RH & Transformation

Sia Partners

Avr 2019 - Mars 2021 · 2 ans



Chargée de développement RH

Groupe Casino

Janv 2017 - Juin 2017 · 6 mois



Secrétaire Générale

RAID HANNIBAL

Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an

Je dirige le musée du Collège Royal et Militaire de Thiron-Gardais depuis maintenant 3 ans.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Le Collège Royal et Militaire de Thiron-Gardais est un monument historique racheté par Stéphane Bern en 2012, ouvert au public depuis 2016. C'est un musée où nous organisons divers événements culturels et éducatifs.

Quelle est votre fonction ?

Je suis directrice de site, ce qui signifie que je suis responsable de tout ce qui touche à l'ouverture du musée au public, à l'organisation des événements, ainsi qu'à la gestion des ressources humaines et financières. Je gère aussi l'accueil des visiteurs, la boutique, et même les visites guidées. Pendant la saison estivale, je recrute et manage une petite équipe de saisonniers. C'est un peu comme diriger une petite entreprise, avec une grande autonomie et une marge de manœuvre dans les décisions.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie le plus, c'est la diversité des tâches et la liberté qui m'est accordée. Je peux décider des événements à organiser, gérer des projets de A à Z, et voir directement l'impact de mon travail. C'est une grande satisfaction de recevoir des retours immédiats des visiteurs après une visite guidée, par exemple. J'aime aussi l'équilibre entre le côté stratégique et le côté très opérationnel de mon travail.



LinkedIn



MON N°1 EST STÉPHANE BERN



Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Après deux ans chez SIA Partners, le Covid a changé beaucoup de choses pour moi. J'étais en chômage partiel, et ça m'a donné le temps de réfléchir sur le sens de mon travail. J'ai entendu parler de ce poste à Thiron-Gardaïs, qui m'a tout de suite attirée. Même si je venais du conseil RH, j'ai décidé de tenter ma chance. Stéphane Bern m'a fait confiance, malgré le fait que je n'avais encore jamais travaillé dans le secteur culturel, et c'est ainsi que j'ai atterri ici.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Il est essentiel d'avoir une grande capacité d'adaptation et d'apprentissage. Il faut aussi être prêt à gérer de nombreuses responsabilités variées, allant de la gestion d'événements à la comptabilité. Mais surtout, il ne faut pas avoir peur de sortir de sa zone de confort, car c'est un métier où l'on apprend beaucoup en faisant.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

À emlyon, j'étais secrétaire générale du Raid Hannibal, une expérience qui m'a beaucoup appris sur la gestion de projet et le management d'équipe. Ce poste m'a permis de développer des compétences que j'ai pu justifier lors de mes premiers entretiens professionnels. Je suis toujours en contact avec les gens de mon asso et nous partons en vacances ensemble chaque année.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Un moment marquant a été lorsque Stéphane Bern m'a demandé, trois semaines après mon arrivée, de représenter le site lors du tournage d'une émission de France 3. Je m'étais énormément préparée et ça m'a bien aidé. J'étais hyper stressée, mais tout s'est bien passé, et cela m'a beaucoup donné confiance.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

La capacité d'adaptation est essentielle, surtout dans un poste aussi polyvalent. Je cherche aussi des personnes qui sont prêtes à apprendre et qui n'ont pas peur de relever des défis. Il faut être curieux et motivé à vouloir constamment se former sur de nouvelles choses.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

L'intégration dans une petite structure comme celle-ci se fait principalement sur le terrain. Les nouveaux arrivants apprennent en faisant, avec un accompagnement très direct. Il est important de leur donner rapidement des responsabilités et de leur permettre d'être autonomes, tout en étant là pour les guider.



AMADYS HENOCQ-CASTANIER



PROMOTION 2015

Domaine de Lignerolles



- Depuis Mars 2023
- 4 employés
- Ferme en polyculture et organisme de formation

Premier adjoint en charge des Finances

Commune de Thiron-Gardais
Depuis Avril 2024

Responsable régional

Wild Code School
Nov 2021 - Mars 2023 · 1 an 5 mois

Collaborateur parlementaire

Assemblée nationale
Juin 2019 - Mai 2021 · 2 ans

Président

RAID HANNIBAL
Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an

Je suis actuellement Directeur Général du Domaine de Lignerolles depuis quasiment 2 ans maintenant.

En parallèle j'occupe le rôle de premier adjoint au maire de Thiron-Gardais.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Aujourd'hui, je suis engagé dans un projet en Eure-et-Loir où je gère une ferme en maraîchage bio et un organisme de formation en agriculture durable. Le projet inclut également un volet alimentation durable et des formations pour des chefs cuisiniers axées sur la cuisine végétale. Le but est de promouvoir des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement et de former des agriculteurs et chefs aux nouvelles pratiques.

Quelle est votre fonction ?

Je suis directeur de ce projet, ce qui signifie que je supervise la ferme bio, les formations, ainsi que les partenariats avec d'autres fermes et établissements. Je m'occupe également de toute la gestion opérationnelle, du management de l'équipe et de la communication. C'est un rôle très diversifié où je touche à tout, de la gestion des finances à l'encadrement des travaux pour les bâtiments.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aime le plus, c'est que c'est extrêmement concret. On voit directement l'impact de notre travail, que ce soit en produisant des légumes bio ou en formant de futurs agriculteurs. Le projet a beaucoup de sens pour moi, car il contribue à la transition vers une agriculture plus durable tout en étant ancré dans des réalités locales.



LinkedIn



IL FAUT AVANT TOUT ÊTRE POLYVALENT ET NE PAS
AVOIR PEUR D'APPRENDRE SUR LE TERRAIN



Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Après plusieurs expériences en politique et en tant que collaborateur parlementaire, j'ai eu l'opportunité de travailler avec une amie qui avait monté des écoles de développement web. Elle m'a proposé de gérer un campus en région Centre, ce que j'ai accepté. Mais après un an, elle a vendu l'entreprise et m'a proposé de la rejoindre pour lancer ce nouveau projet agricole et environnemental. J'ai accepté parce que cela correspondait à mes valeurs et mes aspirations.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Il faut avant tout être polyvalent et ne pas avoir peur d'apprendre sur le terrain. C'est aussi un secteur où les relations comptent beaucoup, donc savoir tisser des liens avec les bonnes personnes est essentiel. Enfin, il faut être passionné par les enjeux agricoles et environnementaux, car c'est un domaine exigeant mais très gratifiant.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience en tant que président du RAID m'a apporté énormément. J'ai appris à gérer des équipes, à organiser des événements, et à gérer un budget conséquent. Ces compétences se sont révélées très utiles dans ma carrière professionnelle, notamment dans mon rôle actuel.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

L'une des expériences marquantes a été de participer aux marchés locaux pour vendre nos légumes bio. C'est tellement concret de pouvoir offrir des produits sains et locaux, et de voir l'impact direct sur les gens. Cela m'a rappelé à quel point ce que nous faisons a du sens.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Je recherche des personnes qui sont curieuses, polyvalentes, et qui n'ont pas peur de sortir de leur zone de confort. Il est important d'avoir un vrai intérêt pour les enjeux agricoles et environnementaux, ainsi qu'une volonté de contribuer à des projets qui ont un impact positif.

Votre entreprise recrute-elle beaucoup de juniors ?

Nous avons recruté quelques jeunes diplômés pour des postes dans l'organisme de formation, mais c'est encore une petite structure en croissance. Nous privilégions les personnes qui sont prêtes à s'engager sur le long terme et qui partagent nos valeurs.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

L'intégration dans notre projet se fait principalement sur le terrain. Nous accompagnons les nouveaux arrivants de manière très directe et leur donnons rapidement des responsabilités. Cela leur permet de s'immerger pleinement dans le projet et de contribuer dès le début.



DIANA KHRAMINA



PROMOTION 2015

Gorgias



- Depuis 2015
- 400 employés
- Startup en e-commerce



Venture Partner

Asterion Ventures
Depuis Mai 2024



Senior Consultant

McKinsey & Company
Janv 2020 - Janv 2022 - 2 ans



Tech Private Equity Analyst

ISAI Gestion
Mars 2019 - Sep 2019 - 7 mois



M&A Analyst

Edmond de Rothschild
Janv 2018 - Juin 2018 - 6 mois



LinkedIn

Je travaille chez Gorgias en tant que Product Marketing Manager depuis maintenant presque 3 ans à San Francisco. En parallèle je suis Venture Partner chez Asterion Ventures.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Gorgias est une start-up basée à San Francisco spécialisée dans les logiciels de gestion de la relation client pour les marques de e-commerce. Notre logiciel regroupe toutes les questions clients en un seul endroit, ce qui permet de gérer efficacement les demandes issues de différents canaux comme Facebook, Instagram ou par e-mail. Nous utilisons également l'intelligence artificielle pour automatiser certaines réponses.

Quelle est votre fonction ?

J'ai commencé comme Chief of Staff chez Gorgias, où j'accompagnais le CEO sur des sujets de stratégie, organisation, et opérations. Ensuite, j'ai évolué vers un poste de Product Marketing Manager, où je suis chargée de m'assurer que nos lancements de produits sont un succès. Mon rôle consiste à faire le lien entre les équipes produits et les équipes go-to-market, et à influencer la roadmap produit en fonction des retours du marché.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aime chez Gorgias, c'est l'opportunité de travailler dans une start-up à forte croissance. J'apprécie particulièrement la diversité des missions, et le fait que tous les 6 mois, l'entreprise évolue énormément. J'aime aussi l'aspect international, tant au sein de l'entreprise que dans mon quotidien à San Francisco.



LA CHANCE NE TOMBE PAS DU CIEL, IL FAUT LA PROVOQUER



Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Après avoir travaillé dans le conseil en stratégie chez McKinsey, j'ai eu envie de me réorienter vers un environnement plus entrepreneurial. J'ai été contactée par un recruteur pour ce poste chez Gorgias, et j'ai décidé de faire le saut vers San Francisco pour vivre une nouvelle aventure.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je dirais qu'il faut oser et persévérer. La chance ne tombe pas du ciel, il faut la provoquer. Être maître de son parcours et ne pas avoir peur de sortir de sa zone de confort c'est un must, surtout dans le secteur tech à San Francisco.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon implication dans des associations à emlyon m'a apporté des compétences essentielles en gestion de projet et en management d'équipe, que je continue à utiliser dans mon travail actuel.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Un moment marquant a été lorsque j'ai dû travailler sur l'adoption d'un nouveau produit chez Gorgias. Je ne connaissais pas bien le produit au départ, mais en quelques mois, je suis devenue experte, ce qui m'a permis de créer un playbook pour améliorer l'adoption du produit par nos clients. Cette initiative a eu un impact significatif sur notre rétention client et nos revenus.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Je recherche des personnes curieuses, prêtes à apprendre, et capables de s'adapter rapidement à un environnement en constante évolution. La polyvalence est essentielle dans une start-up comme Gorgias.

Votre entreprise recrute-elle beaucoup de juniors ?

Chez Gorgias, nous recrutons principalement des profils avec un peu d'expérience, mais nous avons aussi des opportunités pour des jeunes diplômés, notamment à Paris. Après une première expérience, il est possible d'évoluer au sein de l'entreprise et de changer de bureau, que ce soit à San Francisco, New York, ou ailleurs.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

L'intégration chez Gorgias repose principalement sur le mentoring avec un système de 'buddy'. Les nouveaux arrivants apprennent en grande partie sur le terrain, avec une forte autonomie dès le départ.



MARGAUX LEBLAY

PROMOTION 2018

Je travaille en tant que Chef de Produit développement chez BYREDO depuis maintenant un peu plus d'un an à Paris.

BYREDO

B

- Créée en 2010
- 350 Employés
- Appartient au groupe Puig

Global Product Manager, Fragrance

GUERLAIN

Guerlain

Janv 2023 - Août 2023 · 8 mois

Assistant Global Marketing CK

Coty - Calvin Klein

Janv 2022 - Déc 2022 · 1 an

Global Marketing Assistant, Skincare

DIOR
Parfums Christian Dior

Juil 2021 - Déc 2021 · 6 mois

Trade Marketing Assistant, Fragrance

LVMH
LVMH Givenchy

Janv 2021 - Juin 2021 · 6 mois



LinkedIn

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Je travaille chez BYREDO, une marque de parfum de luxe qui a été fondée en 2010, donc relativement récente dans cet univers. C'est une maison un peu à part car les marques de parfum comme Chanel ou Guerlain sont souvent beaucoup plus anciennes. On a environ 300 à 400 employés dans le monde, dont environ 250 à Paris. La direction artistique est basée en Suède, à Stockholm. BYREDO a été racheté par le groupe Puig, qui possède des grandes marques comme Paco Rabanne ou Jean-Paul Gaultier, et dont le siège est à Barcelone et à Paris.

Quelle est votre fonction ?

Je suis chef de produit développement sur les parfums. Mon rôle principal consiste à gérer tout le processus de lancement d'un parfum. Ça commence par le développement du jus, du packaging, et toute l'histoire qu'on veut raconter autour de ce produit. On travaille avec des maisons de parfum, et des ingénieurs packaging pour créer l'univers du parfum. Ensuite, il y a toute la partie lancement, où je coordonne la campagne marketing, les événements presse, le contenu pour les réseaux sociaux, et le merchandising en point de vente. C'est vraiment un poste très complet, et très créatif.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'adore dans ce métier, c'est l'aspect créatif. Personnellement, je ne me voyais pas dans un métier comme la finance, ou quelque chose de très technique.



J'AIME LE FAIT QUE DANS LE PARFUM, TOUT EST
STORYTELLING



Je voulais un métier où je pouvais exprimer ma créativité. J'aime le fait que dans le parfum, tout est storytelling. On doit imaginer et créer une histoire autour du produit, c'est vraiment passionnant. J'apprécie le fait d'être aussi proche du produit, je touche à tout, que ce soit le packaging ou les campagnes. On travaille aussi avec beaucoup d'équipes, ce qui rend le travail très varié.

Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Après mon stage chez LVMH, où j'ai pu expérimenter le marketing opérationnel chez Givenchy, puis le développement chez Dior, j'ai eu l'opportunité de partir à New York. J'y ai travaillé un an chez Coty en tant que chef de produit sur les parfums Calvin Klein. C'était une expérience incroyable, à la fois personnellement et professionnellement. Quand je suis rentrée en France en 2023, j'ai eu une opportunité chez Guerlain, où j'ai travaillé pendant neuf mois avant de rejoindre BYREDO.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Il faut savoir que c'est un secteur très compétitif, surtout en marketing développement. Il ne faut pas hésiter à entrer par d'autres portes, comme le marketing opérationnel par exemple, pour avoir un premier pied dans l'industrie. Une fois à l'intérieur, il est plus facile de se diriger vers le développement. Un autre conseil serait de se renseigner pour montrer qu'on est vraiment passionné par le produit. Dans ce cas là, ça se ressent, que ce soit en entretien ou dans son travail au quotidien.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

L'expérience qui m'a le plus marquée reste mon année à New York. C'était mon premier vrai job, chez Coty, où je travaillais sur les parfums Calvin Klein. L'équipe était vraiment géniale, et j'ai eu beaucoup de liberté sur les projets. C'était une grande leçon pour moi, parce que j'ai pu proposer des idées, prendre des initiatives, et vraiment apprendre beaucoup en peu de temps. Travailler à New York, c'était aussi un rêve personnel, donc c'était une expérience qui m'a marquée à tous les niveaux.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Les qualités essentielles, selon moi, sont la passion, la rigueur, et la curiosité. Il faut être rigoureux, parce que le niveau d'exigence dans le luxe est très élevé, et on te demande d'être à la hauteur dès le début. Ensuite, il faut aussi être organisé et à l'aise avec les chiffres, car on gère des budgets et on doit suivre les performances des produits.



SAMY LEBUGLE

PROMOTION 2017

J.P.Morgan

J.P.Morgan

- Créée en 1871
- 293 000 employés



**Sales Assistant
Produits Structurés**

SGCIB - Corporate and Investment
Sep 2020 - Mar 2021 - 7 mois



**Interest Rates
Derivatives Sales**

BNP Paribas CIB
Déc 2019 - Juin 2020 - 7 mois



**Investment
Solutions**

SGPB - Private Banking
Août 2018 - Janv 2019 - 6 mois



LinkedIn

Je suis Banker Associate chez JP Morgan depuis 3 ans dans les bureaux de Genève.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Le Wealth Management chez JP Morgan c'est accompagner les clients fortunés dans leur gestion de patrimoine. Globalement on offre des solutions sur mesure pour atteindre leurs objectifs financiers. On les conseille sur des stratégies d'investissement qui assurent une gestion des actifs de nos clients en adéquation avec leurs objectifs

Quelle est votre fonction ?

Je suis Banker Associate dans l'équipe Wealth Management. Mon rôle consiste à assister les banquiers seniors dans la gestion des relations clients. Cela inclut la préparation de rapports de performance, le suivi des investissements, et l'accompagnement des clients dans leurs décisions. En parallèle, je m'occupe également de la prospection de nouveaux clients.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Ce que j'apprécie le plus dans mon métier, c'est qu'aucune journée ne se ressemble vraiment. Chaque jour, j'ai des échanges avec des gens passionnants, et on est tous là pour s'entraider et se tirer vers le haut. Chez JP Morgan, la culture d'entreprise est vraiment top. Tout le monde est accessible, même les seniors prennent le temps de t'expliquer les choses, de te former, de te coacher. Et, contrairement aux banques françaises que j'ai pu connaître, ici, c'est plus horizontal : si tu as une question, tu peux aller parler à



EN ENTRETIEN, IL Y A TROIS MOTS-CLÉS À RETENIR :
HUMILITÉ, CURIOSITÉ ET DÉTERMINATION



n'importe qui sans te sentir mal à l'aise. Ça crée un environnement de travail stimulant et sain.

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Ma stratégie a été de mettre des grands noms sur mon CV. Essayer des centaines de refus, pour atteindre ces stages qui te permettent de débloquer les suivants. Profiter des stages en grande entreprise pour travailler sur tes objectifs perso, bosser des bouquins et créer ton nom dans le milieu. Il faut absolument te créer un réseau, donc n'hésite pas à contacter des personnes qui travaillent dans le milieu que tu vises. Un élément à vraiment mettre en avant c'est l'humilité et la détermination que ce soit pour les entretiens de stage autant que pour mon poste actuel chez JP Morgan.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Ce que j'aurais aimé qu'on me dise, c'est de ne pas se limiter, de ne pas se mettre de plafond de verre. Souvent, on a tendance à se dire : "Ah, cette boîte est trop prestigieuse pour moi" ou "Je n'ai pas assez d'expérience". En réalité, si tu veux vraiment entrer quelque part, tu dois foncer sans te poser ces questions-là. Il faut avoir confiance et assumer derrière, mais sans jamais se décourager. Pour décrocher mon premier stage, j'ai dû encaisser 80 refus. Ce n'est pas un chiffre qui fait plaisir à entendre, mais ça montre bien que c'est la persévérance qui paie. Ensuite, il faut avoir des objectifs clairs. Si tu pars dans tous les sens, tu finis par te disperser. Choisis un domaine, une spécialité que tu veux explorer, et prépare-toi à fond là-dessus. Ne te contente pas des cours, ils ne suffisent pas. Fais des recherches, prends des livres, apprends par toi-même pour être prêt le jour de l'entretien. En entretien, il y a trois mots-clés à retenir : humilité, curiosité et détermination. Si tu arrives à montrer au recruteur que tu as soif d'apprendre, que tu es prêt à tout pour atteindre tes objectifs, et que tu sais rester humble, tu augmentes tes chances de te faire remarquer. Les recruteurs préfèrent souvent quelqu'un qui est prêt à apprendre, à évoluer, plutôt qu'un candidat déjà calé mais arrogant.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Un moment marquant a été la première fois que j'ai participé à une réunion avec un client milliardaire. C'était impressionnant de voir comment les décisions se prennent à ce niveau, et cela m'a vraiment montré l'importance de rester humble et d'être à l'écoute des besoins des clients, peu importe leur profil.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Pour moi, c'est essentiel d'être curieux, rigoureux et savoir s'adapter. Un jeune diplômé doit aussi être capable de travailler en équipe et d'avoir la motivation de toujours apprendre.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Chez JP Morgan, nous avons un programme d'intégration très structuré. Les nouveaux juniors bénéficient d'une formation intensive de quatre semaines à New York, qui combine team building et apprentissage des valeurs de l'entreprise. Cela permet de bien les intégrer et de les préparer à leur rôle au sein de la banque.



EMMA LINGLART

PROMOTION 2019



SIA Partners



- Créée en 1999
- + 3000 employés
- Cabinet de Management

Je suis consultante en Management chez SIA Partners depuis 2 ans dans les bureaux de Paris

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Sia Partners est une société de conseil en management qui intervient sur des problématiques variées, allant de la transformation digitale à la stratégie RH. Nous accompagnons des entreprises dans différents secteurs, avec une approche pragmatique et orientée résultat.

Quelle est votre fonction ?

Je suis consultante en management et spécialisée dans les problématiques RH. J'accompagne les entreprises dans leurs projets de transformation, que ce soit au niveau organisationnel, de la gestion des talents, ou encore de l'optimisation des processus RH. C'est un poste qui se veut en lien avec l'actualité donc je traite également des sujets comme l'IA dans la RH.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie chez Sia Partners, c'est l'autonomie que l'on nous donne pour mener nos projets. Nous avons la possibilité de travailler sur des missions variées, ce qui est très stimulant. J'aime aussi le fait de pouvoir voir l'impact concret de notre travail sur les organisations que nous accompagnons. L'aspect humain du métier est également très important pour moi, car j'interviens directement sur des problématiques qui touchent les collaborateurs et leur expérience au sein de l'entreprise.



Consultante People and Change

HR Path

Janv 2022 - Juil 2022 · 7 mois



Consultante en recrutement

PjL Advisory

Août 2021 - Janv 2022 · 6 mois



Assistante RH

Mômji

Janv 2021 - Août 2021 · 8 mois



Présidente

Les Gourmets

Janv 2021 - Déc 2021 · 1 an



LinkedIn



ON NE S'ENNUIE JAMAIS, CHAQUE JOUR EST DIFFÉRENT



Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Après plusieurs expériences dans le domaine des ressources humaines, j'ai voulu rejoindre une société de conseil pour diversifier mes missions et travailler sur des projets de plus grande envergure. J'ai postulé chez Sia Partners car leur approche pragmatique et leur expertise dans le domaine RH correspondaient à ce que je recherchais.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je conseillerais d'être curieux et de ne pas avoir peur de sortir de sa zone de confort. Le conseil est un secteur exigeant, mais il est aussi très formateur. Il faut savoir s'adapter rapidement, et être à l'écoute des besoins du client tout en apportant des solutions concrètes. Il est également important d'avoir une bonne capacité d'analyse pour comprendre les enjeux de chaque mission. Et surtout il faut être curieux !

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon engagement associatif à emlyon m'a permis de développer des compétences en gestion de projet et en leadership. J'ai appris à travailler en équipe et à gérer des situations complexes, des compétences qui me servent aujourd'hui dans mon rôle de consultante. Et à côté de ça c'est aussi un réseau que j'ai construit qui me sert encore aujourd'hui !

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience marquante pour moi a été une mission pour une grande entreprise qui souhaitait digitaliser ses processus RH. Cela a été un projet de longue haleine, avec de nombreux défis à relever, mais voir le résultat final et l'impact positif sur l'organisation a été extrêmement gratifiant. Cela m'a aussi permis de renforcer mes compétences en gestion de projet et en conduite du changement.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

La curiosité, l'esprit d'initiative et la capacité à travailler en équipe sont très valorisables. Il faut également être capable de prendre du recul et d'analyser les situations de manière objective, car en tant que consultant, il est important de proposer des solutions adaptées à chaque client. La rigueur et la gestion du temps sont aussi des compétences clés dans ce métier.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Chez Sia Partners, nous veillons à ce que les juniors soient rapidement impliqués dans des missions concrètes. Ils bénéficient d'un suivi régulier et d'une formation continue pour les aider à monter en compétences rapidement. L'intégration se fait aussi à travers des événements internes qui permettent de renforcer la cohésion d'équipe.



LYDIANE LY



PROMOTION 2015

Anomaly Café



- Créé en Mars 2024



Global HR Project Manager en Culture & Engagement

Danone

Juil 2019 - Mai 2022 · 2 ans 11 mois



Stage Employer Branding & School Relations

Unilever

Janv 2018 - Juin 2018 · 6 mois



Secrétaire Générale

Les Gourmets

Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an



Pôle Communication

Cheer'Up

Oct 2015 - Déc 2017 · 2 ans 3 mois

Je suis gérante de Anomaly Café à Kota Kinabalu en Malaisie.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

J'ai fondé un café en Malaisie où je vends des pâtisseries françaises, comme des tartes au citron ou aux fraises. C'est vraiment un café à la française, mais en plein cœur de la Malaisie. Aujourd'hui, je propose une offre qui ressemble à un salon de thé avec des grains de cafés de qualités.

Quelle est votre fonction ?

Je suis fondatrice et dirigeante de mon propre café. J'ai tout créé de A à Z, depuis l'idée initiale jusqu'à la gestion quotidienne de l'entreprise. Je m'occupe aussi bien de la création des produits, des recettes, de la gestion des équipes, que de toute la partie communication, notamment sur Instagram.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aime le plus, c'est le fait de pouvoir toucher à tout. J'ai monté ce projet de toutes pièces, et je continue à gérer les différents aspects du business. La liberté de création que cela m'offre est très stimulante. J'aime être dans la cuisine, créer de nouvelles recettes, mais aussi manager mes équipes et m'occuper de la communication.



LinkedIn



J'AI LANCÉ MON CAFÉ EN MALAISIE



Comment avez-vous lancé votre projet entrepreneurial ?

J'étais encore chez Danone lorsque j'ai déménagé en Malaisie. Ils m'ont proposé un poste de consultante externe, mais pour des raisons de droits de travail, cela n'a pas abouti. Je me suis alors demandé ce que je voulais vraiment faire, et comme mon mari travaillait déjà dans l'industrie du café, j'ai décidé de me lancer dans la pâtisserie, une passion que j'avais depuis longtemps. C'est ainsi que l'idée d'ouvrir mon propre café a germé, et je me suis lancée dans cette aventure.

Quels conseils donneriez-vous pour se lancer dans l'entrepreneuriat ?

Il faut savoir s'adapter, surtout quand on change de pays. Il est essentiel de connaître sa propre valeur et de rester fidèle à soi-même, car il est facile de se sentir un peu perdu dans un nouvel environnement. Ici, par exemple, dire que j'ai travaillé chez Unilever ou Danone ne signifie pas grand-chose pour les gens. Il faut donc savoir s'imposer tout en restant humble.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience au sein de l'association Cheer'Up m'a permis de prendre du recul. Les visites à l'hôpital, par exemple, m'ont donné l'occasion de relativiser et de me déconnecter de mon quotidien. C'était plus un apport sur le plan personnel que professionnel, mais cela m'a aidé à mieux gérer mon stress.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Je ne m'attendais pas à autant apprécier l'interaction avec les clients. Discuter avec eux, leur raconter mon parcours, leur présenter mes créations, c'est quelque chose qui me plaît énormément. C'est très gratifiant de recevoir des retours positifs sur les pâtisseries que je crée et de partager un moment avec les clients.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Il faut savoir prendre des risques mesurés. Il ne s'agit pas de foncer tête baissée, mais il faut oser se lancer si quelque chose nous plaît. Et surtout, il ne faut jamais regretter ses décisions. Une fois qu'on a fait un choix, il faut s'y tenir et ne pas regarder en arrière.

ALEXANDRE MARTIN



PROMOTION 2009

Je travaille comme Directeur Commercial chez Hudl à Barcelone depuis 6 ans.

Hudl



- Depuis 2006
- 3 200 employés
- Analyse vidéo

Business Développement

STATS PERFORM

STATS LLC

Jun 2013 - Oct 2018 - 5 ans 5 mois

Exchange Student

Indian Institute of Management

Sep 2012 - Déc 2012 - 4 mois

Business Développement

L'Equipe

Janv 2012 - Juil 2012 - 7 mois

Président

Bureau Des Sports

Janv 2011 - Déc 2011 - 1 an



LinkedIn

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

L'entreprise pour laquelle je travaille est spécialisée dans les technologies dédiées à l'analyse de la performance sportive. Nous développons et commercialisons des outils tels que des caméras automatiques et des GPS utilisés dans divers sports, notamment le football, pour produire des données de performance. Nous éditons également des logiciels d'analyse vidéo et offrons du consulting à nos clients, qui sont principalement des clubs et des fédérations sportives. L'entreprise est basée aux États-Unis, mais nous avons des bureaux en Europe, notamment à Barcelone, Londres et Den Bosch.

Quelle est votre fonction ?

Je suis directeur commercial pour la région France, Espagne, Portugal et Afrique. Mon rôle consiste à gérer une équipe de 8 personnes, composée de commerciaux et de customer success managers. Je suis responsable de l'atteinte des objectifs commerciaux de la région, ainsi que du coaching et du développement de mes équipes. Cela implique un suivi régulier, des réunions hebdomadaires, et un accompagnement pour les aider à être performants.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie le plus, c'est l'autonomie et l'aspect relationnel de mon travail. J'aime travailler avec des personnes talentueuses et passionnées par le sport et la technologie.

LA PRÉSIDENTE DU BDS M'A APPRIS À GÉRER DES ÉQUIPES, MANAGER DES PROJETS ET GÉRER UN BUDGET

La culture d'entreprise est également très importante pour moi. Chez nous, il y a une vraie volonté de faire grandir les employés, à la fois professionnellement et personnellement. Le cadre de vie à Barcelone est aussi un grand atout, c'est une ville agréable pour travailler et vivre en famille.

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

J'ai rejoint l'entreprise grâce à un ancien collègue qui m'a contacté sur LinkedIn. À l'époque, je commençais à chercher de nouvelles opportunités après avoir passé plusieurs années dans une autre société. Le processus de recrutement a été assez long, avec plusieurs entretiens, mais j'ai rapidement accroché avec les personnes que j'ai rencontrées et avec la culture de l'entreprise. C'était un nouveau défi dans un domaine qui me passionnait.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je pense que la curiosité et l'envie d'apprendre sont des compétences clés. Il faut aussi être prêt à se former en continu, car le secteur de la technologie sportive évolue très vite. Je conseille aussi de maintenir à jour son profil LinkedIn et d'être proactif dans la recherche d'opportunités. C'est comme cela que j'ai été repéré pour mon poste actuel.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience associative en tant que président du BDS, m'a appris à gérer des équipes, à manager des projets et à gérer un budget. Ces compétences m'ont beaucoup servi dans ma carrière professionnelle.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience marquante pour moi a été de travailler avec l'équipe de rugby des Sharks d'Afrique du Sud. Je me suis retrouvé à les accompagner pour un match à Londres, où j'étais responsable du support technique. J'ai passé la journée avec eux, à collecter et analyser des données en direct, et même à recevoir des conseils de l'entraîneur. C'était une expérience incroyable et totalement imprévue.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

La curiosité, l'esprit d'équipe et la capacité à s'adapter sont des qualités primordiales. Il faut aussi être capable de prendre des initiatives et de s'intéresser aux nouvelles technologies, car le secteur de l'analyse de la performance sportive repose beaucoup sur l'innovation.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

L'intégration des juniors est une priorité pour nous. Nous avons commencé à recruter des stagiaires de fin d'études dans certains départements, et nous espérons développer ce programme dans les équipes commerciales prochainement.



AUDREY MONTEIL



PROMOTION 2015

EX - Google



- Depuis 1998
- 190 000 employés
- Leader dans la tech et le numérique



Senior Mid Market Account Manager

Google

Juil 2019 - Août 2024 · 5 ans 2 mois

BETC

Advertising Assistant

BETC

Janv 2018 - Juin 2018 · 6 mois



Global Digital Marketing Assistant

Saint-Gobain

Juil 2017 - Août 2017 · 2 mois



Responsable Communication

BDE Machu Pi'Shot

Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an

J'ai travaillé en tant que Senior Mid Market Account Manager chez Google pendant 5 ans. Je suis maintenant chez Uber en tant que Growth Client Partner.

Pouvez-vous présenter votre ancienne entreprise ?

Google, comme tu le sais, est une entreprise tech internationale. À Dublin, où je travaillais, c'est un énorme hub pour toutes les fonctions commerciales. Google s'y est installé en 2008 grâce à des avantages fiscaux irlandais, et aujourd'hui, Dublin est le siège européen. La ville est un vrai vivier de talents tech, avec des entreprises majeures du monde de la tech comme Meta, Salesforce, et Google, toutes proches les unes des autres. Mon rôle chez Google a évolué au fil des années, passant de la gestion opérationnelle de TPE/PME françaises à des rôles plus stratégiques avec des grandes marques dans les secteurs de la beauté et appareil.

Quelle était votre fonction ?

Mon rôle consistait à accompagner les annonceurs dans l'utilisation des plateformes publicitaires de Google, comme YouTube ou le réseau de recherche, pour atteindre leurs objectifs business. J'ai travaillé avec des clients variés, allant des petites entreprises aux marques plus internationales comme Caudalie. Mon travail consistait à comprendre leurs enjeux business, proposer des solutions publicitaires adaptées, et suivre leurs performances pour optimiser leurs campagnes.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aimais le plus chez Google, c'est l'autonomie qu'on nous accorde. J'avais beaucoup de liberté pour être proactive et apporter des idées nouvelles.



LA DIVERSITÉ DES TÂCHES ET DES CLIENTS REND LE TRAVAIL TRÈS STIMULANT



LinkedIn

Il y a aussi une vraie culture du bien-être, où l'équilibre entre vie pro et perso est respecté. La diversité des tâches et des clients rendait le travail très stimulant. Et puis, je dois avouer que la vie à Dublin est un vrai bonus : j'adorais la proximité avec la mer, le cadre de vie est top.

Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Après mon stage en agence de publicité chez BETC, j'ai su que je voulais continuer dans la publicité mais plutôt digitale. Un ancien camarade de emlyon m'a parlé de Google, et j'ai postulé pour un poste de account manager sur le marché français. J'ai eu la chance d'être prise après une série d'entretiens, et j'ai rapidement évolué vers des rôles plus stratégiques dans la gestion des grandes entreprises.

Quels conseils donneriez-vous pour intégrer votre ancienne entreprise ?

Je dirais qu'il est important de ne pas se forcer à entrer dans un secteur qui ne nous plaît pas, même si les salaires peuvent être attirants. Par exemple, j'ai su très vite que le conseil n'était pas pour moi. Pour ce rôle chez Google il faut vraiment aimer le contact client et avoir un certain goût pour la vente. Aussi, un projet personnel ou des expériences variées peuvent vraiment faire la différence lors des entretiens.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Le travail associatif, notamment comme responsable communication du BDE, m'a aidé à développer des compétences en gestion de projet et en communication, ce qui a été un atout pour décrocher mes premiers stages.

Aviez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience marquante pour moi a été l'opportunité d'assister à un forum à Dublin où Sundar Pichai, le CEO de Google, était présent. C'était incroyable de se retrouver entourée de milliers d'autres Googleurs et de voir des personnalités influentes du monde de la tech. Cela m'a vraiment fait réaliser la chance que j'avais de faire partie d'une entreprise aussi dynamique.

Quelles qualités recherchez-vous chez un jeune diplômé ?

La curiosité, l'envie d'apprendre et la capacité à s'adapter sont essentielles. Il faut aussi être capable de travailler en équipe et avoir une bonne gestion du stress, car certaines campagnes publicitaires peuvent être très exigeantes.

Que faisiez-vous pour l'intégration des juniors ?

Chez Google, l'intégration des juniors est très bien organisée. Ils commencent avec une formation d'un mois où les juniors apprennent tous les outils et les bases du métier. Ensuite, ils sont assignés à un "buddy", un collègue qui les aide à s'intégrer et à prendre leurs marques.



BLANDINE PARIS



PROMOTION 2015

Le Refettorio Paris



- Initié en 2015
- + de 250 recettes
- Restaurant Solidaire

Je suis chef des cuisines du Refettorio Paris depuis maintenant plus de 2 ans.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Le Refettorio Paris est un projet associatif où la gastronomie se conjugue avec la solidarité. Nous récupérons des produits alimentaires et les transformons en plats gastronomiques servis chaque soir à des personnes en situation de précarité. Nous avons la chance d'accueillir parfois des chefs invités qui préparent des menus à partir de ces ingrédients variés. En parallèle, nous travaillons avec des partenaires culturels pour offrir des expériences enrichissantes à nos invités.

Quelle est votre fonction ?

Mon rôle est de superviser l'ensemble des opérations culinaires du Refettorio Paris. Cela inclut la gestion de l'équipe de cuisine, la réception et la gestion des denrées alimentaires que nous récupérons, puis la préparation des repas. Je collabore étroitement avec les chefs invités pour créer des menus qui maximisent l'utilisation des produits disponibles.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Je dirais que c'est la façon dont elle combine deux aspects essentiels pour moi : la gastronomie et l'engagement social. Travailler au Refettorio Paris me permet de mettre en œuvre ma passion pour la cuisine tout en contribuant à une cause qui me tient à cœur.



chef de partie

Yam'tcha Paris

Août 2021 - Mai 2022 · 10 mois



chef de partie

Coretta

Mai 2020 - Août 2021 · 1 an 4 mois



Assistante chef de projet marketing INT

Groupe SAVENCIA

Janv 2019 - Juin 2019 · 6 mois



Responsable Communication

Sup de Coteaux

Janv 2018 - Oct 2018 · 10 mois



LinkedIn

” SOYEZ OUVERTS AUX OPPORTUNITÉS INATTENDUES ET
APPRENEZ À VALORISER CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE
PARCOURS ”

Chaque jour, je suis entourée d'une équipe dévouée et de bénévoles inspirants. C'est extrêmement gratifiant de transformer des produits excédentaires en repas gastronomiques qui apportent de la joie à nos invités.

Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Après plusieurs années à travailler intensément en cuisine, j'ai ressenti le besoin de donner un sens plus profond à ma carrière. J'ai découvert le Refettorio Paris, qui offrait l'opportunité de fusionner mes compétences en gestion de cuisine avec un engagement social réel. J'ai été séduite par l'idée de créer des repas gastronomiques pour des personnes en situation de précarité tout en utilisant des produits excédentaires. J'ai postulé avec enthousiasme et ai rejoint l'équipe.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Pour moi, il est crucial d'être prêt à faire preuve de flexibilité et d'ouverture d'esprit. Il est important d'oser prendre des risques et de se lancer dans des expériences qui peuvent sembler éloignées de ses objectifs initiaux.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

La vie associative m'a offert une perspective précieuse sur la gestion de projet et le travail en équipe. Elle m'a appris à être plus organisée, à gérer des ressources limitées de manière efficace, et à communiquer de manière claire et collaborative. Ces compétences sont essentielles dans mon rôle actuel.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience particulièrement marquante a été lorsque nous avons préparé un dîner gastronomique en utilisant des produits qui semblaient presque impossibles à transformer en un repas raffiné. C'était un véritable défi, mais en utilisant notre créativité et nos compétences culinaires, nous avons réussi à créer un menu exceptionnel.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Pour les jeunes diplômés, je conseillerais de ne pas avoir peur de sortir des sentiers battus. Soyez ouverts aux opportunités inattendues et apprenez à valoriser chaque étape de votre parcours car ces éléments contribueront grandement à votre croissance personnelle et professionnelle.



JEAN-BAPTISTE PELTIER



PROMOTION 2015

SESAMm



- Créée en 2014
- 100 employés
- Analyse ESG



Manager

Alvarez & Marsal

Sep 2019 - Avr 2023 · 3 ans 8 mois



Financial Auditor

EY

Sep 2021 - Mars 2022 · 7 mois



Responsable Neptuniades

Ski Club

Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an

Je suis directeur financier dans une startup spécialisée dans l'intelligence artificielle appliquée aux risques ESG à Paris depuis presque 2 ans.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Je travaille chez SesaMm, une startup qui utilise l'intelligence artificielle pour faire de l'analyse de données ESG. Nous aidons des entreprises à s'assurer de la conformité de leur chaîne de valeur et à identifier les risques dans leurs relations avec leurs fournisseurs. Nous analysons des milliards de données en ligne pour repérer d'éventuelles alertes, par exemple l'implication d'un fournisseur dans des pratiques fiscales douteuses ou le recours au travail des enfants.

Quelle est votre fonction ?

Je suis directeur financier et en charge des aspects financiers de l'entreprise, notamment la gestion du cash, le budget, les prévisions, et les relations avec nos investisseurs. Je gère une équipe de quatre personnes et je fais partie du comité exécutif, où nous prenons les décisions stratégiques pour améliorer la performance de l'entreprise.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie particulièrement, c'est la diversité des missions. Mon travail allie à la fois l'analytique et la prise de décision stratégique. J'aime beaucoup l'idée de travailler pour une start-up au sein des écosystèmes ESG et IA.



LinkedIn



JE CONSEILLE D'INVESTIR DU TEMPS ET DE L'ÉNERGIE
DANS SA FORMATION



De plus, travailler dans une startup me permet d'avoir plus de flexibilité et d'autonomie, tout en participant à la croissance d'une société avec de grandes ambitions.

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

J'ai été approché par un chasseur de têtes, mais c'était aussi un moment où je cherchais activement un nouveau défi après plusieurs années dans le conseil. J'avais envie de quelque chose de plus concret, de me rapprocher de la stratégie et de l'opérationnel. Cette startup correspondait exactement à ce que je cherchais, et je me suis lancé.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je dirais qu'il faut être prêt à faire des efforts et à s'impliquer pleinement. Le travail dans une startup peut être intense, mais c'est aussi très gratifiant. Il ne faut pas hésiter à investir du temps et de l'énergie dans sa formation, à être curieux et à poser des questions. Il est aussi essentiel de suivre son intuition lorsqu'il s'agit de choisir une entreprise ou un projet, et de ne pas toujours se laisser guider par l'argent ou le prestige d'un nom.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience associative, notamment au sein du ski club de emlyon en tant que Respo Neptuniades, m'a appris à gérer des projets et évènements tout en travaillant en équipe. Cela m'a aussi permis de développer un réseau, qui m'a été utile tout au long de ma carrière.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

La curiosité, l'honnêteté et la rigueur sont essentielles. Il est important de savoir reconnaître ses erreurs et de ne pas hésiter à poser des questions. La transparence est primordiale, surtout dans un métier où les chiffres sont au cœur des décisions.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

Nous avons un processus d'intégration assez personnalisé, avec des réunions en one-to-one avec les différentes équipes pour que chaque nouveau puisse comprendre les enjeux et le fonctionnement de l'entreprise. Nous sommes encore une petite structure, donc tout le monde est rapidement impliqué dans des projets concrets.



BAPTISTE POUILLOUX



PROMOTION 2017

Salto



- Fondé en 2019
- PME de 70 employés
- Plateforme SaaS

PLATO

Senior Growth Marketing Associate

Plato

Nov 2020 - Oct 2023 · 3 ans 1 mois

Salesforce

Account & Industry Marketing Intern

SalesForce

Fev 2020 - Juil 2020 · 6 mois

Jamnation

Sales & Marketing Intern

Jamnation

Juin 2018 - Déc 2018 · 7 mois

LES GOURMETS

Membre

Les Gourmets

Janv 2019 - Déc 2019 · 1 an



LinkedIn

Je travaille en tant que Growth Marketing Manager chez Salto depuis 1 an à San Francisco.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Actuellement, je travaille chez Salto, une entreprise qui développe des logiciels pour simplifier l'utilisation de solutions complexes en entreprise. Concrètement, on propose un plugin qui s'intègre aux systèmes existants et y ajoute des fonctionnalités supplémentaires.

Quelle est votre fonction ?

L'organisation est structurée par application : je suis en charge du Growth Marketing et me concentre plus spécifiquement sur l'optimisation de la stack Jira pour attirer de nouveaux clients. Mes collègues travaillent sur Okta et NetSuite. L'équipe Growth Marketing, dont je fais partie, compte trois personnes au sein d'un département marketing de huit collaborateurs.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie dans mon entreprise, c'est la liberté d'agir, de créer et de lancer de nouveaux projets. Je bénéficie rapidement de responsabilités importantes et d'une grande autonomie dans mon travail. Nous sommes supervisés sans être surveillés, ce qui me plaît particulièrement. Ce mode de fonctionnement est assez courant aux États-Unis. Grâce à cette prise de responsabilité rapide, mon salaire augmente aussi rapidement, ce qui est sympa on ne va pas se mentir.



L'IMPORTANT EST DE BIEN RACONTER SON PARCOURS
ET DE NE PAS SE DÉCOURAGER



Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

J'ai candidaté à plus de 200 offres et réalisé 20 entretiens avec différentes entreprises. Le marché du travail est très compétitif en Californie, notamment dans le domaine du marketing. Mon arrivée chez Salto a été en grande partie due à la chance. J'ai candidaté pour un poste via une plateforme, les entretiens se sont bien déroulés, et j'ai été sélectionné.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Pour intégrer Salto ou un poste similaire, il est crucial d'être prêt à tout, y compris à accepter des tâches moins prestigieuses. Quand je parle aux étudiants, je leur explique qu'il faut parfois commencer par des missions peu valorisantes. Pour mon premier stage, j'étais prêt à saisir n'importe quelle opportunité, même mal rémunérée. À emlyon, on aspire souvent à des expériences "stylées", mais même des stages comme vendre des confitures peuvent être bénéfiques. L'important est de bien raconter son parcours et de ne pas se décourager.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

La vie associative m'a beaucoup aidé dans mes stages, notamment chez Salesforce et dans le secteur de la confiture. Mon engagement chez Les Gourmets m'a permis de démontrer ma passion pour la gastronomie et de mettre en avant mes compétences en organisant des événements, comme des cours de cuisine. En tant que président de mon association à la fac, j'ai pu valoriser cette expérience pour intégrer emlyon.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience marquante pour moi a été l'ambiance start-up chez Plato. Même si l'on peut trouver des environnements similaires en France, celle-ci était particulièrement vivante. Une première levée de fonds à 17 millions, a amené une atmosphère très dynamique. Les moments où tout allait bien étaient marqués par un flux de liquidités important, ce qui nous permettait d'organiser des événements pour toutes sortes d'occasions. C'était vraiment amusant et faisait penser à des scènes de The Social Network.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Il est crucial de maîtriser l'anglais, même si vous n'êtes pas bilingue. Il faut être *fluent* pour que les recruteurs prennent vos compétences au sérieux. Soyez également flexibles et prêts à vous impliquer dans différentes tâches. Dans une petite équipe comme celle de Salto, il est fréquent de devoir faire diverses missions, que ce soit créer des stickers pour un événement ou représenter l'entreprise lors d'une conférence.



GUILLAUME SAINT MARTIN TILLET



PROMOTION 2018

Simon-Kucher



- Créée en 1985
- 2200 employés
- 160 consultants

Je suis consultant chez SK depuis novembre 2020 et cela fait maintenant 2 ans que je travaille aux bureaux de Paris.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Simon-Kucher est un cabinet de conseil en stratégie mondialement reconnu. Avec plus de 2 000 collaborateurs dans une trentaine de pays, il aide les entreprises à maximiser leurs profits en affinant leurs stratégies de produits, prix, marketing et ventes.

Quelle est votre fonction ?

Je suis senior consultant chez SK. Pour faire simple, je suis encore dans un travail analytique "classique" de consultant, mais avec davantage de responsabilités managériales. Je peux aujourd'hui me retrouver à superviser un consultant junior ou stagiaire.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

J'ai toujours eu la phobie de m'ennuyer, et dans ce métier, je suis constamment challengé dans mes missions. Je suis à un stade où l'intensité du métier est largement compensée par l'étendue des connaissances que j'emmagasine au quotidien. Si cela ne suffisait pas, une autre raison serait mon entourage chez SK: je suis entouré de personnes intelligentes, qui font preuve de bienveillance, et dont certaines sont devenues des amis, c'est ce qui fait la force de cette société!

Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

Pour être franc, je ne voulais pas du tout entrer dans le conseil initialement. Cette envie m'est venue pendant le Covid.



LA VIE ASSO, C'EST AVOIR UN PIED DANS LE MONDE DU TRAVAIL, TOUT EN GARDANT UN PIED DANS LE BAR DE L'ÉCOLE



Aptar **Marketing Analyst**

Aptar

Juin 2020 - Août 2020 - 3 mois

CMA CGM **Project Management Officer**

CMA CGM

Juin 2019 - Nov 2019 - 6 mois

Customer Excellence project team analyst

Tarkett

Juil 2016 - Sep 2016 - 3 mois



Pôle Bar

BDE - Phara Rhum

Janv 2020 - Déc 2020 - 1 an



LinkedIn

Je travaillais alors comme Marketing Analyst chez Aptar, quand un jour, j'ai eu l'occasion de collaborer avec SK dans le cadre d'une mission de conseil interne. J'ai été tout simplement bluffé par leur efficacité et leur éthique de travail. J'ai alors décidé de postuler chez eux. Une fois le premier entretien fixé, je me suis enfermé 10 jours dans ma chambre pour réviser avant de m'entraîner aux cas avec des partenaires, et cela fait maintenant plus de 3 ans que je travaille ici !

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Chez SK, le processus de recrutement comprend un screening de CV/LM, un test numérique, un tour avec trois entretiens, et un second tour avec deux entretiens. Pour bien vous préparer, privilégiez la qualité à la quantité, surtout pour les études de cas. Utilisez les ressources emlyon pour vous entraîner et trouvez des partenaires expérimentés pour pratiquer. Lors des entretiens, signalez si vous avez déjà travaillé sur un cas: si l'examineur s'en aperçoit vous serez alors évalué principalement sur votre gestion du stress plutôt que sur vos capacités analytique et qualitative. Préparez vous à bien présenter vos expériences en les alignant avec les valeurs de l'entreprise, les compétences requises par le métier et vos expériences personnelles. Toutes les expériences, même associatives, sont utiles!

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

J'ai été membre du BDE durant mes études à emlyon. Pour faire court, la vie associative est un élément essentiel et nécessaire au sein de l'école et, plus tard, dans le monde professionnel. Lors de mes premiers entretiens, c'est cette facette de ma vie qui m'a permis de me démarquer. Encore aujourd'hui, je valorise les candidats ayant dédié du temps à l'univers associatif, et c'est quelque chose qui est activement scruté dans la sélection de profils par les ressources humaines. Chez SK, je continue à m'impliquer dans la vie de bureau, comme je le faisais en école.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Très récemment, j'ai eu l'opportunité de passer deux mois aux États-Unis dans le cadre d'un projet dans le secteur des transports. Plusieurs éléments ont rendu cette expérience particulièrement enrichissante : un secteur passionnant, des enjeux hautement stratégiques pour l'entreprise, une équipe multiculturelle, un client exigeant et une culture d'entreprise locale totalement nouvelle pour moi. L'ambiance au sein de l'équipe était excellente, nous avons aussi profité des week-ends pour explorer les environs ensemble. Ce fut une belle expérience personnelle tout en en apprenant énormément sur une industrie qui m'attirait.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

Comme avec chaque personne avec qui je collabore, j'accorde une importance primordiale à la bienveillance et au respect. Pour ce qui est du métier de consultant, les qualités essentielles incluent la curiosité intellectuelle, la rigueur et la proactivité. Du côté des compétences, il est indispensable de posséder d'excellentes capacités d'analyse, un esprit de synthèse, une écoute attentive et, bien sûr, un solide esprit critique.



MARIE SIMÉON



PROMOTION 2017

Setforge



- Créée en 1906
- 850 employés
- 10 Sociétés

Je suis Chef de Projet décarbonation chez Setforge depuis 2 ans au siège social à l'Herme.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Setforge est une ETI française spécialisée dans la forge industrielle, qui possède 10 sociétés sur le territoire. C'est une vieille industrie en quête constante de modernité et qui s'inscrit dans une démarche écologique. Nous travaillons sur plusieurs fronts : la décarbonation, l'efficacité énergétique, ou encore l'exploration de nouvelles technologies comme l'hydrogène. Nous faisons également partie de groupes de réflexion autour des solutions bas-carbone.

Quelle est votre fonction ?

Je suis Chef de projet Décarbonation. Je m'occupe de la structuration et du pilotage de ce projet avec les 10 sociétés et les équipes opérationnelles. Je contribue aussi à la mise en place d'actions de sensibilisation et de communication pour fédérer les équipes. Mon rôle est également d'orienter les décisions stratégiques, en veillant au respect des objectifs climatiques fixés, pour cela, je réalise aussi une veille politique et réglementaire pour étayer mes opérations de plaidoyer interne.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'apprécie le plus, c'est la transversalité de mon poste et la possibilité de travailler entourée d'ingénieurs et de techniciens. Aussi, avec une réelle exposition, je peux facilement solliciter la Direction Générale et avoir un véritable impact dans mon domaine !



Professeure référente & Examinatrice

Parnasse Education

Sep 2020 - Sep 2024 · 4 ans 1 mois



Consultante junior Secteur Public

Deloitte

Sep 2021 - Mars 2022 · 7 mois



Aspirant Officier de l'armée de Terre

Armée de Terre

Juil 2020 - Juil 2021 · 1 an 1 mois



Pôle Escape Trip

Bureau des Sports Extrêmes

Janv 2019 - Déc 2019 · 1 an



LinkedIn



LES PME REPRÉSENTENT L'ESSENTIEL DU TISSU ÉCONOMIQUE FRANÇAIS, IL EST LÀ L'AVENIR DE LA RÉINDUSTRIALISATION ET DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE !



J'apprécie également la grande liberté et confiance que l'on me donne dans la réalisation de mes missions. On se responsabilise très vite. Enfin, je dis souvent que mon travail est militant ; je m'engage entièrement, pour défendre ce en quoi je crois. C'est le réel avantage d'être dans une PME/ETI !

Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

Après une période de doute et de réflexion, un passage à vide, en regardant les Alpes à Tignes. Je souhaitais m'inscrire dans une entreprise pour une mission et répondre à un besoin. Setforge portait une ambition forte de transformation et mutation économique. Située dans la région stéphanoise, un territoire qui a subi la désindustrialisation, l'entreprise a rejoint l'accélérateur « décarbonation » de Bpifrance, que je connaissais bien dans le cadre de mes stages. Ce qui m'a attirée, c'est leur démarche proactive et ambitieuse pour un sous-traitant : plutôt que de rester sur leurs acquis, ils ont décidé de se moderniser et d'entraîner leurs clients avec eux dans une transition vers un modèle plus durable. J'avais simplement envie de m'engager et relever ce défi.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Relire *Germinal* et y appliquer une bonne dose de robotisation et d'expertise ! Je conseille de ne pas se laisser enfermer dans les idées préconçues selon lesquelles il faudrait absolument travailler dans un grand groupe pour réussir. Les PME/ETI sont pourvoyeuses d'un univers passionnant qui offre souvent plus de responsabilités et de flexibilité. Il ne faut pas sous-estimer la profondeur des missions dans des structures plus petites, qui peuvent être plus agiles et réactives.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Mon expérience associative à l'emlyon, notamment au sein du BDX, nouvellement créée, m'a appris à penser différemment et à fédérer autour de projets atypiques. J'étais également membre du collectif d'Olympe où j'ai pu animer un évènement, et développer ma prise de parole en public. Cela m'est particulièrement très utile aujourd'hui !

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Je me souviens de ma première grande prise de parole lors d'un évènement annuel, où j'ai dû défendre le projet, en face des actionnaires et de l'ensemble des directeurs. C'était mon baptême du feu, le moment de consécration où j'ai fait ma place. En tant que femme, jeune, qui évolue dans un milieu masculin, il faut savoir s'imposer et se légitimer. Cela a été un moment clé de mon parcours au sein de la société.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

La curiosité pour nos métiers, l'envie d'apprendre, et l'engagement sont indispensables. Je souhaite également mentionner l'humilité, une qualité trop souvent négligée ; face à une histoire centenaire et des directeurs d'une autre génération, il faut savoir s'appuyer sur leur expérience et développer progressivement votre esprit critique... et pas l'inverse ! Il faut aussi être capable de penser en dehors des cadres habituels et ne pas craindre de prendre des initiatives. Ce sera toujours valorisé !



MANON TESTON

PROMOTION 2014

QBE Insurance



- Créée en 1886
- 14K employés
- 18,5 Mrd € CA



Manager Audit

Alvarez & Marsal
Sep 2016 - Août 2023 · 7 ans



Internal Audit

Orano
Sep 2015 - Déc 2015 · 4 mois



Business Analyst

Jaybro
Mars 2015 - Août 2015 · 6 mois



LinkedIn

Je suis Directrice Financière chez QBE Insurance en Nouvelle-Calédonie depuis plus d'1 an.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

QBE Insurance est une entreprise d'assurance cotée en Australie au S&P/ASX 50. Je travaillais pour la filiale calédonienne en tant que directrice financière.

Quelle est votre fonction ?

Mes sujets, c'était vraiment tout ce qui était construction, analyse et suivi du budget. Je travaillais aussi sur tout ce qui était vérification des procédures, reporting à la maison mère. A cela s'ajoute la gestion du quotidien avec les clients, par exemple, s'assurer qu'ils payent bien. Dans le cas contraire, comprendre pourquoi et provisionner en conséquence. J'avais une petite équipe de cinq personnes à gérer. Je devais m'occuper de remotiver mes collaborateurs, et cette partie m'a énormément appris d'un point de vue humain. Les calédoniens que je supervisais avaient parfois 10-15 ans d'expérience tandis que j'étais plus jeune qu'eux et je n'y connaissais rien au début.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

J'étais contente de découvrir un nouveau secteur et de voir comment ça fonctionnait. C'est un monde un peu parallèle avec beaucoup de normes et de principes de réassurance que je ne connaissais pas. C'est aussi une comptabilité, qui est très différente de la comptabilité classique. Ce qui est très important je pense dans le travail, ça va être les personnes avec qui tu bosses au quotidien.



L'IMPORTANT C'EST DE CONSTRUIRE UN BON RÉSEAU ET DE NE PAS HÉSITER À FAIRE PREUVE DE PERSÉVÉRANCE



J'ai notamment apprécié le fait de travailler avec des locaux à Nouméa. Aujourd'hui, cette expérience fait la différence sur mon CV et m'a permis de décrocher un nouveau poste de consultante en assurance que je commencerai d'ici peu.

Comment êtes-vous arrivée dans cette entreprise ?

En cherchant du boulot sur Nouméa, j'ai passé beaucoup d'entretiens. Un jour, j'ai découvert cette boîte qui cherchait un directeur financier et j'ai pu les rencontrer. J'ai beaucoup accroché avec le directeur général de la Calédonie. Je pense qu'il a vu que moi, je n'y connaissais rien à l'assurance, mais que j'étais hyper motivée pour découvrir le secteur et aussi très bossueuse. C'est comme ça que ça s'est fait. J'ai eu cette opportunité-là parce que j'étais en Calédonie, autrement je n'aurais jamais eu une offre pour travailler à ce niveau-là en métropole.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Je dirais de construire un bon réseau et de ne pas hésiter à faire preuve de persévérance. Il ne faut pas hésiter à contacter des personnes du secteur (même d'anciens camarades d'il y a 5-6 ans), multiplier les entretiens et être proactif dans la recherche d'opportunités. Créez vos propres opportunités plutôt que d'attendre qu'elles viennent à vous. Pour ma part j'ai essuyé bon nombre de refus avant d'être prise dans mes postes précédent mais à chaque fois je gardais en tête mon objectif et pour rien au monde je n'étais prête à revoir mes attentes à la baisse.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Je n'ai pas eu l'occasion de m'investir dans les associations pendant mon parcours à emlyon, car le rythme était vraiment intense avec les stages à l'étranger. Cependant, avant emlyon, j'avais été membre du BDE de mon IUT, et je regrette de ne pas avoir pu approfondir cet engagement à emlyon. Les expériences associatives sont précieuses pour développer des compétences en gestion et en leadership.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Une expérience particulièrement marquante a été la gestion de crise en Nouvelle-Calédonie chez QBE Insurance, où nous avons dû gérer des sinistres majeurs. Voir comment une assurance doit faire face à des demandes urgentes et coordonner les réponses en pleine crise a été très intense et révélateur de la complexité du secteur.



ORNELLA THOMAS

em
lyon
business
school

bdi
student association
lyon-ecully campus

PROMOTION 2015

Les Dames du Vendredi



LES DAMES DU VENDREDI
BISCUITERIE ARTISANALE

- Depuis 2022
- Biscuiterie Artisanale



Apprentie Pâtissière

Le Bristol Paris
Sep 2021 - Août 2022 · 1 an



Apprentie Pâtissière

CHEZ MEUNIER
Sep 2020 - Août 2021 · 1 an



Junior Sales

Skello
Janv 2020 - Mai 2020 · 5 mois



Secrétaire Générale

BDI
Janv 2017 - Déc 2017 · 1 an



LinkedIn

J'ai fondé les Dames du Vendredi il y a maintenant plus de 2 ans sur la région parisienne.

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Les Dames du Vendredi est une entreprise spécialisée dans la biscuiterie haut de gamme. Je propose des produits raffinés qui se distinguent par leur qualité et leur présentation élégante. Le concept s'inspire de la culture japonaise des biscuits, où les produits sont souvent offerts dans des emballages soignés et esthétiques. J'ai voulu apporter cette touche de sophistication à la biscuiterie française en créant des biscuits qui sont, non seulement délicieux, mais aussi visuellement attrayants.

Quelle est votre fonction ?

En tant que fondatrice, je suis responsable de tous les aspects de l'entreprise, c'est-à-dire la création des recettes, la recherche et la gestion des clients, ainsi que la supervision des finances. Mon rôle est de veiller à ce que chaque étape du processus, de la conception à la vente, soit réalisée avec soin et précision. Je tiens des stands à la fois sur des marchés et en entreprise pour vendre mes biscuits en parallèle de la vente en ligne.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Alors déjà, ce qui est sûr et certain, c'est que je n'ai pas vraiment l'impression de travailler, donc je suis 100% à ma place dans un poste d'entrepreneur.



JE N'AI PAS VRAIMENT L'IMPRESSON DE TRAVAILLER,
DONC JE SUIS 100% À MA PLACE DANS UN POSTE
D'ENTREPRENEUR



Ce qui me fait me lever le matin, c'est que je suis hyper contente de me challenger et de voir que tous les efforts que je fournis font qu'aujourd'hui mon entreprise tourne. J'aime aussi beaucoup aller en entreprise car ça me rappelle l'époque où j'avais trop envie de bosser dans des grosses boîtes comme Airbus. En soit, je suis juste sur le site, je ne vois pas d'avions mais j'aime découvrir l'intérieur des locaux.

Comment avez-vous lancé votre projet entrepreneurial ?

Au départ, j'avais l'intention de lancer une chaîne de rouleaux de printemps, mais en cours de route, j'ai découvert que ce domaine ne correspondait pas vraiment à mes aspirations. Mon véritable coup de cœur s'est révélé être la pâtisserie. Ce goût pour la pâtisserie s'est affirmé à emlyon, où je me suis rendu compte que la pâtisserie était pour moi une passion obsessionnelle. J'avais des a priori sur le CAP, pensant que cela signifiait un retour en arrière, mais après une expérience insatisfaisante dans une startup, j'ai décidé de franchir le pas. Je me suis inscrite en CAP, puis j'ai fait 2 ans de pâtisserie en alternance, la première année dans une boulangerie et la deuxième dans un palace. J'ai préparé mon projet d'entreprise pendant le confinement et, depuis septembre 2022, Les Dames du Vendredi sont officiellement lancées.

Quels conseils donneriez-vous pour se lancer dans l'entrepreneuriat ?

Je pense qu'il faut se consacrer à 100 % au projet et réussir à se mettre des deadlines. Il y a quand même énormément de bon sens dans l'entrepreneuriat. C'est avant tout de l'organisation, de la rigueur et de la prise d'initiative. Je conseille de regarder le site de la BPI et de la Chambre de Commerce et d'Artisanat car il y a énormément de ressources qui sont mises à notre disposition, et ces ressources ne vont jamais venir à nous toutes seules.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Je n'ai pas été très impliquée dans la vie associative pendant mon temps à emlyon, et je regrette un peu ce choix. J'étais tout de même secrétaire générale du BDI car j'ai toujours été naturellement organisée et je sais faire les choses quand il faut.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

J'ai créé deux biscuits qui sont vraiment des créations originales, sorties de ma tête, autour des vitraux de cathédrales. J'ai un biscuit Notre-Dame qui est un grand biscuit de 12 cm, ajouré, un peu comme un vitrail, et j'ai une version plus petite qui lui est avec du chocolat. J'ai contacté la Réunion des Musées Nationaux qui approvisionnent les boutiques de la Sainte-Chapelle et de cathédrales pour leur proposer mes deux biscuits. J'ai bon espoir qu'ils acceptent car le directeur des achats semblait emballé par ces créations inédites. Ce serait une très grande fierté pour moi d'avoir mes créations en vente dans ces lieux historiques.

ROBINSON VINEL

em
lyon
business
school

bdi
student association
lyon-ecully campus

PROMOTION 2021

Je suis consultant en finance de marché chez Clearwater depuis 6 mois dans les bureaux de Paris.

Clearwater Analytics



- Créée en 2004
- + 1000 employés
- Finance de marché

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Je travaille chez Clearwater, une société qui édite des logiciels pour la finance de marché. Nous développons des solutions pour le front office, le middle office et le back office. L'idée est de permettre aux traders, sales, et équipes de back office de tout gérer sur une seule plateforme, du traitement des opérations jusqu'à la gestion de la réconciliation.

Quelle est votre fonction ?

Je suis consultant en finance de marché chez Clearwater. Mon rôle est d'implémenter le logiciel chez les clients, résoudre les problèmes liés à son utilisation, et faire le lien avec les développeurs pour corriger les bugs ou apporter des améliorations. Je travaille directement avec les clients, donc je dois bien comprendre leurs besoins, et m'assurer que tout fonctionne correctement après les modifications.

Qu'appréciez-vous dans votre profession ?

Ce que j'aime, c'est la relation de confiance que l'on crée avec les clients au fil des projets. Ils durent plusieurs mois, donc si tu travailles bien et que tu t'entends avec le client, c'est très gratifiant. J'apprécie aussi le côté technique du travail, où je suis amené à jongler entre la finance et la technologie, ce qui est très stimulant.

adjectif.

Assistant comptable

Agence Adjectif

Janv 2023 - Jul 2023 · 7 mois

ODDO BHF

Back Office produits dérivés et prêts emprunts OTC

ODDO BHF

Jul 2022 - Déc 2022 · 6 mois

GENERALI

Back Office

Generali

Mai 2021 - Jul 2021 · 3 mois

Alteca

Assistant comptable

Alteca

Mai 2019 - Juin 2019 · 2 mois



LinkedIn



D'APRÈS MON EXPÉRIENCE, C'EST DÉCISIF D'ARRIVER À ÊTRE CURIEUX, PROACTIF ET RIGOUREUX.



Comment êtes-vous arrivé dans cette entreprise ?

J'ai trouvé cette opportunité sur JobTeaser. Après un processus de recrutement assez long, avec des entretiens techniques et RH, j'ai rejoint Clearwater en tant que consultant. J'ai été attiré par la diversité du poste, qui mêle finance et technologie, deux domaines qui m'intéressent.

Quels conseils auriez-vous aimé recevoir ?

Il faut être curieux et rigoureux. Le logiciel est vaste et complexe, donc il est essentiel de poser des questions et de toujours chercher à comprendre ce que l'on fait. Il faut aussi être à l'aise avec la relation client, car une bonne partie du travail consiste à gérer des demandes et à collaborer directement avec eux.

Qu'est-ce que la vie associative vous a apporté dans votre vie professionnelle ?

Le fait d'avoir été actif au sein du BDI m'a beaucoup apporté, notamment en termes de soft skills. Ça m'a appris à gérer des projets, à avoir confiance en moi, et à ne pas avoir peur d'interagir avec les gens. Aujourd'hui, je pense que ces compétences me servent encore dans mon travail même si maintenant j'ai des expériences professionnelles qui s'y ajoutent sur mon CV.

Avez-vous eu une expérience marquante dans l'exercice de votre profession ?

Un projet marquant a été l'installation d'une nouvelle version du logiciel chez un client. Le projet a duré six mois, et j'ai eu l'occasion de travailler en étroite collaboration avec eux, ce qui a vraiment renforcé la relation de confiance. C'était très gratifiant de voir le logiciel en action et de constater que tout fonctionnait bien après des mois de travail.

Selon vous, quelles qualités sont recherchées dans votre entreprise ?

D'après mon expérience, c'est décisif d'arriver à être curieux, proactif et rigoureux. Tu dois être capable de poser des questions, de ne pas avoir peur d'apprendre et d'aller chercher l'information dont il a besoin. Il faut aussi être capable de travailler en équipe, car la collaboration est clé dans ce métier.

Que faites-vous pour l'intégration des juniors ?

L'intégration chez Clearwater passe par un parcours de formation assez intense. Les nouveaux arrivants sont formés sur le logiciel pendant environ un mois, et ils ont accès à une documentation interne très détaillée. Mais selon moi, on apprend surtout en étant sur le terrain et en travaillant directement sur les projets.

REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ma gratitude à tous ceux qui ont participé à l'aventure de ce guide. Ce projet, mûri pendant un an, n'aurait jamais vu le jour sans chacun d'entre vous, donc cette double page vous est dédiée.

Dans un premier temps, il semble cohérent de mentionner les associatifs de l'école qui ont participé à la création de ce guide :

Pour commencer chronologiquement, merci à **Théodore**. Sans ta curiosité et ta découverte de ce livre des années 2000 dans le bar, ce projet n'aurait probablement jamais vu le jour. Ce livre aurait fini par être jeté lors du déménagement, mais grâce à toi, il est devenu la première pierre de notre guide. **Baptiste**, merci d'avoir accroché dès le début pour former ensemble ce trio, et d'avoir contribué à ce projet jusqu'à la fin.

Ensuite, un immense merci à **Vincent**. Ton soutien tout au long du projet a permis de respecter les délais, malgré ton emploi du temps chargé. Toujours là pour nous rappeler la différence entre le pliage à l'italienne et à la française, tu as surtout répondu à toutes nos questions, qu'elles soient pertinentes ou complètement décalées, et ce malgré ton autre petit projet de livre tu sais ce truc pas très connu sur là, le... Petit Paumé je crois quelque chose comme ça.... À ce sujet, un grand merci également à **Guillaume**, qui nous a guidés sur la structure du guide en prenant au sérieux chaque brouillon, même quand ils étaient plus qu'imparfaits.

Par la suite, s'est constituée notre petite équipe de choc, qui a eu des hauts et des bas, mais on y est arrivé ! À commencer par les premiers jets de couverture par **Carla**, ce fameux guide de l'entretien d'**Ines**, qui a subi un pressing constant sur les dernières semaines. Un petit détour sur LinkedIn avec **Yassine** et quelques insights de notre entrepreneur des îles **Laigle**. Enfin, merci **Geoffray** pour ce petit tour sur la finance qui a sauvé le carnage qu'on avait cook.

Il ne faut pas oublier le président du Racing, qui nous a fait une apparition remarquée dans l'équipe pour corriger ce guide du mieux qu'il pouvait, donc merci **Alexis** (c'est pas Clarac qui l'aurait fait).

Un grand merci à **Paul**, qui est clairement responsable de 90 % des interviews, et qui slide dans les DM de tous les anciens de emlyon pour gratter un entretien interminable pour un guide mystérieux dont on ne pouvait alors rien montrer. Merci d'avoir fait l'effort de ne pas représenter que les Gourmets, à moins que... on voit bien ta touche personnelle. Mais plus sincèrement, sans toi, pas de guide.

Pour sublimer le contenu, merci à **Marine** pour une mise en page simple et élégante, parfaitement adaptée au style du guide. Tu as directement eu la vision. Tu nous a aussi bien aidé sur tout le reste donc merci. **Chiara** pour ces efforts dans la première de couverture qui n'ont pas toujours été récompensés mais finalement ça valait la peine. **Clément** et **Alban**, merci d'avoir rejoint le projet en cours de route et d'y avoir ajouté une touche de talent Verba.

Finalement un grand merci à tous ceux qui ont pu donner leur avis sur des VI un peu douteuses, et apporter des retours positifs pour nous aiguiller sur le droit chemin ! On a hâte de vous présenter enfin la VF.

Dernière ovation et pas des moindres pour Monsieur le maître aux commandes du projet. Malgré un CDD, une passion naissante pour les Achats et bientôt distributeur de boisson exclusif de toute l'école, tu parviens à motiver les troupes sans relâche !! J'espère que tu nous en veux pas si on te bloque quelque temps pour plus subir la pression de tes appels ;) Immense merci à toi **Adrien** et à ton fidèle stagiaire, vous avez bien mérité un peu de repos !!

Nb : Merci la corpo pour ces impressions de premier jets en couleur ;)

Dans un second temps, il convient de remercier notre interlocuteur en charge de l'impression du guide, **Philippe**. Merci pour ta patience car Dieu sait que je n'ai cessé de repousser, décaler, modifier le devis et l'impression.

Finalement, il convient de remercier TOUS nos interviewés. Car ce guide ne serait pas là sans vous, et c'est réellement vos interviews qui nous ont aussi motivé à finir ce projet lorsqu'on était surtout à la recherche du stage de nos rêves. Ce sont des heures et des heures à échanger avec vous, apprendre à vous connaître, parfois dans les moindres détails... 1h40 d'interview ça commence à faire beaucoup.

Mais heureusement qu'on est en 2024, l'IA nous a bien aidé pour retranscrire ces entretiens avant de pouvoir les mettre en forme !

On a sincèrement ADORÉ découvrir vos parcours, apprendre à vous connaître, se replonger dans des histoires d'emlyon d'années passées qui nous ont fait vibrer. C'est, je pense, un projet qui nous marquera tous et qui, on l'espère, verra le jour dans les années qui suivront !

Brad Pinte





BANQUE - FINANCE

<i>Nom</i>	<i>Promotion</i>	<i>Société</i>	<i>Page</i>
François Bertrand	2015	Volitalia	54-55
Nassim Charifi	2021	Rothschild & co	62-63
Paul Dinocheau	2015	Accor	74-75
Juliette du Mesnil	2012	La Fabrique By CA	76-77
Nathan Hamisi	2021	Crédit Agricole	86-87
Samy Lebugle	2017	J.P Morgan	96-97
Jean-Baptiste Peltier	2015	SESAm	108-109
Manon Teston	2014	QBE Insurance	116-117

CONSEIL

<i>Nom</i>	<i>Promotion</i>	<i>Société</i>	<i>Page</i>
Carlos Antezana	2015	Wavestone	50-51
Lancelot Didillon	2018	Kearney	72-73
Nicolas Gueritte	2015	EY	84-85
Emma Linglart	2020	SIA Partners	98-99
Guillaume St Martin Tillet	2018	Simon-Kucher	112-113
Robinson Vinel	2021	Clearwater Analytics	120-121

ENTREPRENEURIAT

<i>Nom</i>	<i>Promotion</i>	<i>Société</i>	<i>Page</i>
Arthur Comte	2018	Namak	66-67
Achille De la Morandière	2017	Vinophiles Society	70-71
Louis-Armand Dubost	2012	Stealth Startup	78-79
Lydiane Ly	2016	Anomaly Cafe	100-101
Ornella Thomas	2015	Les Dames du Vendredi	118-119

INDUSTRIE - GRANDE CONSOMMATION

<i>Nom</i>	<i>Promotion</i>	<i>Société</i>	<i>Page</i>
Domitille Callieu	2015	Invent GmbH	60-61
Marie Chaves d'Oliveira	2015	Brasseries Kronembourg	64-65
Clélia Ferrero	2015	Michelin	80-81
Valentine Greff	2015	AB In Bev	82-83
Marie Siméon	2017	Setforge	114-115

INCONTOURNABLES

<i>Nom</i>	<i>Promotion</i>	<i>Société</i>	<i>Page</i>
Guillem Angelini	2018	Voodoo	48-49
Jacques Beauchêne	2015	Bollinger	52-53
Lucas Brockmeier	2012	AXA Climate	56-57
Vladimir Bujon de L'Estang	2015	Spinergie	58-59
Justine Corbel	2015	Champagne EPC	68-69
Diana Khramina	2015	Gorgias	92-93
Margaux Leblay	2018	By REDO	94-95
Alexandre Martin	2009	Hudl	102-103
Audrey Monteil	2015	Ex-Google	104-105
Baptiste Pouilloux	2018	Salto	110-111

INÉDITS

<i>Nom</i>	<i>Promotion</i>	<i>Société</i>	<i>Page</i>
Marie Hénocq-Castanier	2015	Collège Royal et Militaire	88-89
Amadys Hénocq-Castanier	2015	Domaine de Lignerolles	90-91
Blandine Paris	2016	Refettorio	106-107

DEX

“Le Guide du Premier Emploi”

Réalisation du Bureau des Élèves emlyon et Verbat’EM emlyon

Distribué gratuitement à 3 promotions de emlyon et disponible en ligne sous format numérique

La Comission du Guide :

Ines Bazarbacha
Alexis Bazile
Alban Dugué
Baptiste Faure
Baptiste Laigle
Théodore Lalanne (initiateur du projet)
Geoffray Nain Ducret
Carla Maurin
Yassine Rahali
Adrien Trémaudant (responsable du projet)
Paul Vannereau (responsable interviews)
Marine Van Vaeck (responsable artistique)

Nous tenons à remercier ceux qui nous ont aidés, notamment :

Vincent Cannella
Guillaume Delattre
Philippe Lamberet
Chiara Le Marchand

“Pour moi, la vie associative a été une véritable école dans l'école.”

Valentine Greff, PGE 2015

“L'entrepreneuriat, c'est une aventure, il ne faut pas avoir peur des défis.”

Arthur Comte, PGE 2018

“La vie asso, c'est avoir un pied dans le monde du travail, tout en gardant un pied dans le bar de l'école.”

Guillaume Saint Martin Tillet, PGE 2018

“Je n'ai pas vraiment l'impression de travailler, donc je suis 100% à ma place dans un poste d'entrepreneur.”

Ornella Thomas, PGE 2015

“En entretien, il y a trois mots-clés à retenir : humilité, curiosité et détermination.”

Samy Lebugle, PGE 2017

“J'ai participé à la fabrication d'un satellite.”

Domitille Callieu, PGE 2015