



Savoir se servir du Réseau

WEBINAIRE ETUDIANTS - PGE - BACHELOR



INTRODUCTION / Objets du réseau



Patrick Bouillet (promo 87)
Directeur Général
ESSCA Alumni

patrick.bouillet@essca.fr



Alix de Verneuil (promo 98)
Responsable du
Développement

alix.deverneuil@essca.fr



Delphine de Ghellinck
Responsable animation
France / monde

delphine.deghellinck@essca.fr



Gregory Abbondanza
Responsable animation
Paris / RP
Responsable fundraising
gregory.abbondanza@essca.fr



Nadia Maudet
Assistante

nadia.maudet@essca.fr



Présentation de l'association

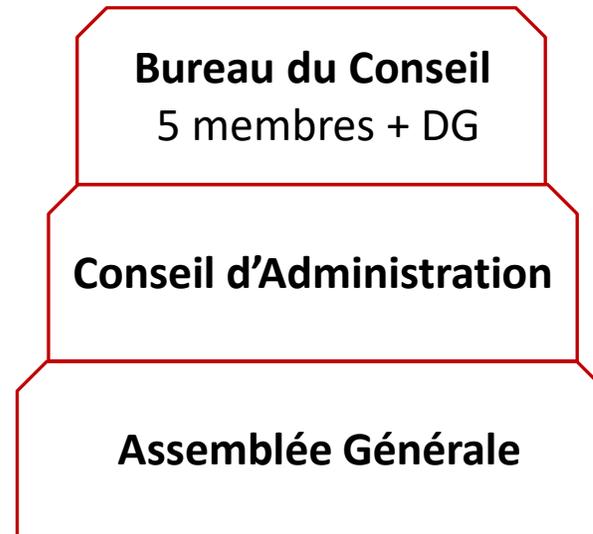


DATES REMARQUABLES

- **1909** : création de l'ESSCA par Paul Baugas Recteur de l'UCO
- **1938** : création de l'association des « anciens » de l'ESSCA
- **1967** : création de l'association qui porte le groupe ESSCA
 - *ESSCA Alumni en devient membre fondateur avec droits étendus sur la gouvernance*
- **2017** : instauration de la cotisation « à vie » financée parallèlement aux études et inclus dans les frais de scolarité

RELATIONS ESSCA / ESSCA ALUMNI

Membres Fondateurs



Autres membres



CHIFFRES CLES DE L'ASSOCIATION (décembre 2021)

- **17 607** : nombre de membres (*d'ici 2025, nous serons + 20 000*)
- **+ 14 500** : alumni en activités
- **2 068** : nombre de membres établis à l'étrangers
- **7 580** : nombre d'étudiants référencée dans notre base

LES SERVICES DE L'ASSOCIATION

- **1 site internet** : www.essca-alumni.com (espace personnel, actualités, gestion des événements, jobboard, bons plans, levée de fonds, ...)
- **1 application** : ESSCA Alumni – disponible sous android et I-phone
- **Annuaire** : électronique – mis à jour en temps réel (Million Roads) – avec géolocalisation
- **Ateliers** : développement personnel, ateliers RH (process com, Disk, etc), LinkedIn...
- **Clubs** : locaux (18), internationaux (16), thématiques (16)
- **Ambassades** : 2 campus dotés d'une ambassade, tous les campus à terme
- **Consulats** : 50 consuls, 36 villes et 26 pays.
- **Shooting pro** : pour les 3A bachelors et les 5A PGE
- **1 Service de mentoring en collaboration avec la DRE** : accessible à partir de l'espace personnel
- **1 bourse associative**

L'ACTIVITE DE L'ASSOCIATION (2020-2021)

- **28 Newsletters par an** : diplômés et étudiants
- **952 campagne d'e-mailings**
- **RS** : 1 Groupe et une page LinkedIn – une page FB – un compte Instagram – un compte Twitter
- **1 webTV** : 8 numéros – 1 chaîne Youtube
- **Plus de 120 événements** : activité fortement impactée par le Covid → distanciel
- **6 anniversaires de promotion**
- **1 ESSCA Awards** : diplômés et étudiants (300 personnes réunies à l'Hôtel Potocki)
- **1 fondation** : création avril 2020 → 20 000 € de bourses attribuées 2022
(Perspectives 2022 : 60 000 € de bourses)

ESSCA AWARDS (2021)

Grand Prix



Véronique Faujour (86)

Secrétaire Générale
Crédit Agricole SA

International



Guillaume Leprince (97)

Managing Director
Airbus Helicopters Japan

Jeune Talent



Marion Desert (16)

Co-fondatrice
de FairSpace

Atypique



Philippe de Boërio (92)

Médecin urgentiste
au Samu 78 et 92

Prix Spécial du Jury



ESSCA Alumni Transition

Plaidoyer pour la promotion
du développement durable
Au sein de la communauté
ESSCA



L'adhésion



SUIS-JE ADHERENT OU NON A ESSCA ALUMNI ?

OUI :

- Si vous êtes à jour de votre cotisation annuelle :
 - Contrat de scolarité signé avec l'école : si cotisant 1A (98%) → cotisant / année jusqu'à la 5^{ème}
 - Règlement effectué avec les frais de scolarité puis transmis par l'école à l'association mi novembre
- Et à vie : si vous avez réglé toutes les cotisations annuelle (X5) et que vous avez obtenu votre diplôme

NON :

- Si vous n'avez pas réglé la cotisation annuelle depuis la 1A (ou s'il vous manque une année)
- Si vous êtes en admission parallèle (cotisation en général à régler à l'association directement)
- Si vous êtes en alternance (cotisation à régler directement à l'association, les FS étant réglés par l'entreprise)

En cas de doute (allez voir l'information dans votre profil) ou pour adhérer : nadia.maudet@essca.fr

ESSCA Alumni – 1 rue Lakanal 49000 Angers

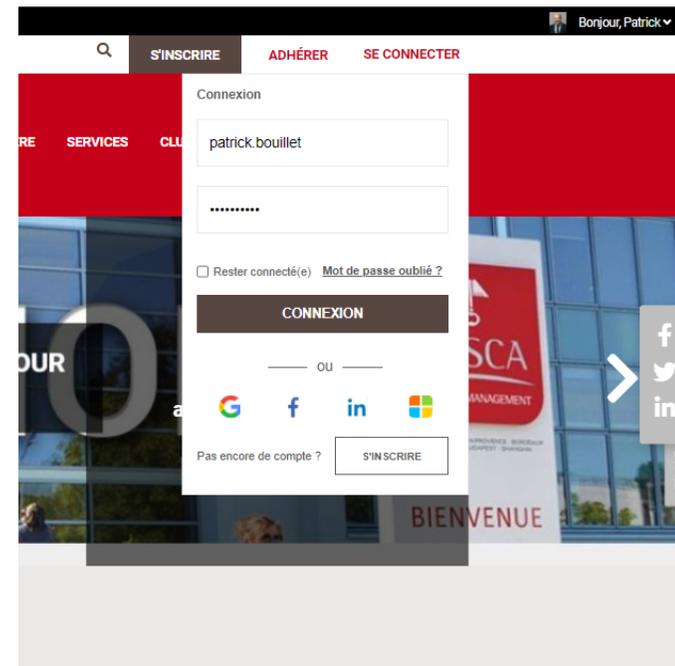


Le profil personnel



Qui a un profil personnel sur ESSCA-Alumni ?

- Tous les étudiants dès la première année (PGE/Bachelor)
- Tous les alumni

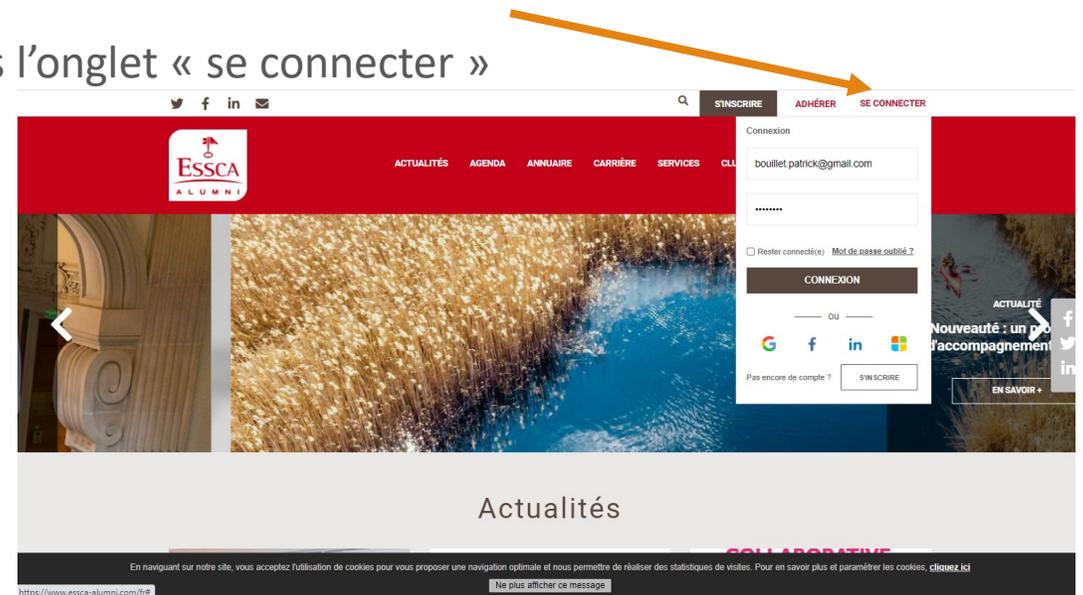


ME CONNECTER à mon profil www.essca-alumni.com

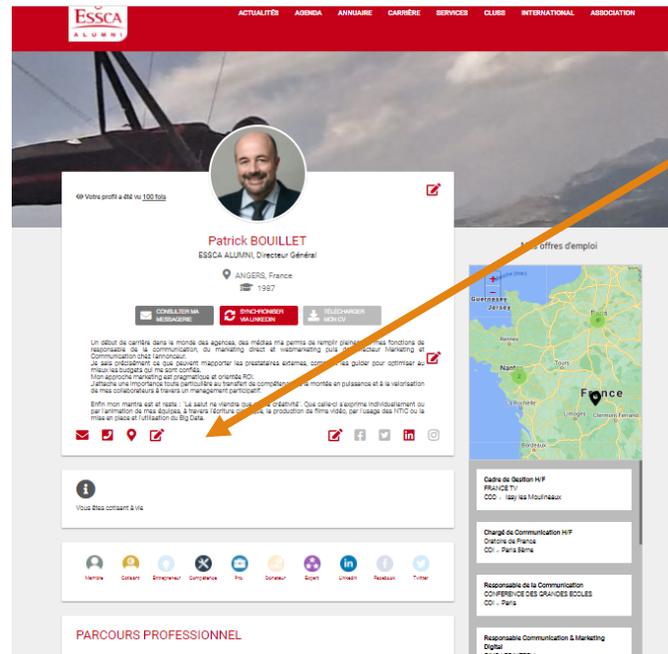
- Regarder dans sa **boîte aux lettres** ESSCA.eu le mail d'activation envoyé automatiquement de webmaster@essca-alumni.fr lors de la création de votre profil dans la base (vérifier également dans la boîte « courriers indésirables »)
- Aller sur la home de www.essca-alumni.com et aller dans l'onglet « se connecter »
- Votre identifiant est votre adresse mail
- Saisissez le code secret envoyé/mail. Laissez vous guider.

Attention :

- les codes envoyés ne sont valables que 48 h.
Si délai dépassé, renvoyer un mail à :
nadia.maudet@essca.fr
ou demander la réactivation de vos codes via le site
- **Ces codes sont différents de vos codes ESSCAnet**



COMPLÉTER mon profil www.essca-alumni.com



- Complétez soigneusement les différentes rubriques de votre profil.
- Reprenez les contenus de votre profil LinkedIn pour une meilleure cohérence et gagner du temps
- Pensez à mettre à jour régulièrement votre profil (adresse postale, portable, mail...)

(Pour le moment la fonction « Synchroniser avec LinkedIn » est inactive du fait de LinkedIn)

IMPORTANT : surtout en début de carrière, l'école peut avoir besoin de votre témoignage dans le cadre des accréditations ou des classements. Un **profil à jour** nous permet de vous solliciter mais... à bon escient. De plus, un profil à jour vous permet d'être remarqué par les recruteurs... **Donc, un petit geste pour le bien de tous.**

L'annuaire



L'ANNUAIRE

Accueil > Annuaire

Annuaire

METTRE À JOUR MON PROFIL

Rechercher

Recherche avancée

DERNIERS PROFILS MIS À JOUR

 <p>Leane SALMON 2024</p>	 <p>Clément PREDO 2024</p>
 <p>Théo MORIN 2024</p>	 <p>Mathéo LANGLAIS 2024</p>
 <p>Shana HANEMOGLU</p>	 <p>Raphaël GOURDAIN</p>

- Accessible à tous (adhérents ou non) pour compléter son profil ou s'assurer de la diplomation d'un candidat/interlocuteur
- Recherches avancées réservées aux adhérents pour accéder aux coordonnées complètes des membres via des filtres

L'ANNUAIRE

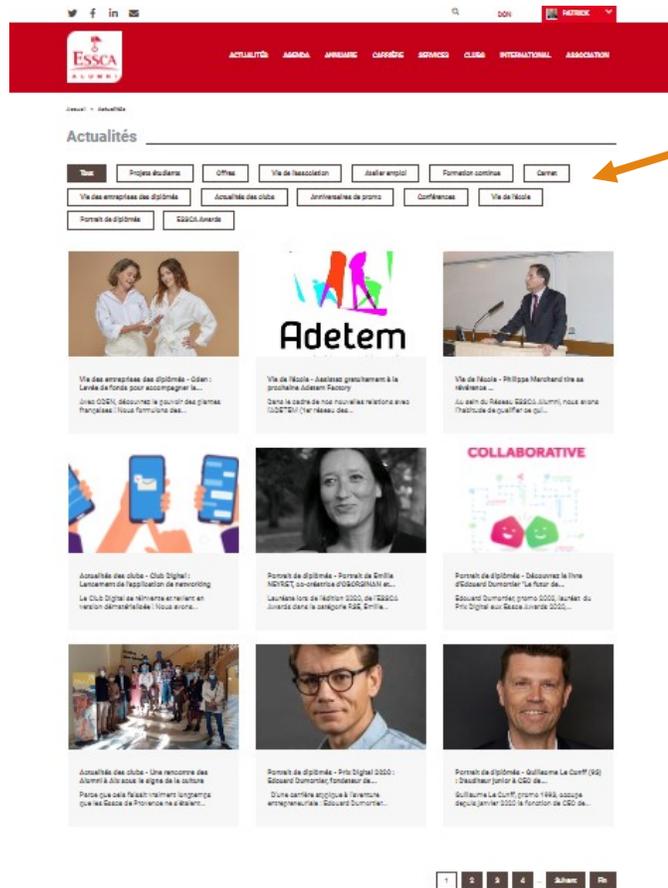
- **Les règles d'utilisation de l'annuaire**

- Privilégier une approche qualitative vs quantitative → ciblage précis impératif
- Approche one to one
- Pas de mass mailing (pas de destinataires multiples et encore moins avec adresse « en clair »)
- Privilégier une première approche par mail (moins intrusif que le téléphone)
- Réponse positive ou négative → remercier
- Tenir au courant l'alumni sollicité du résultat (ou de l'avancement) de vos démarches.

Les actualités / événements / carrière

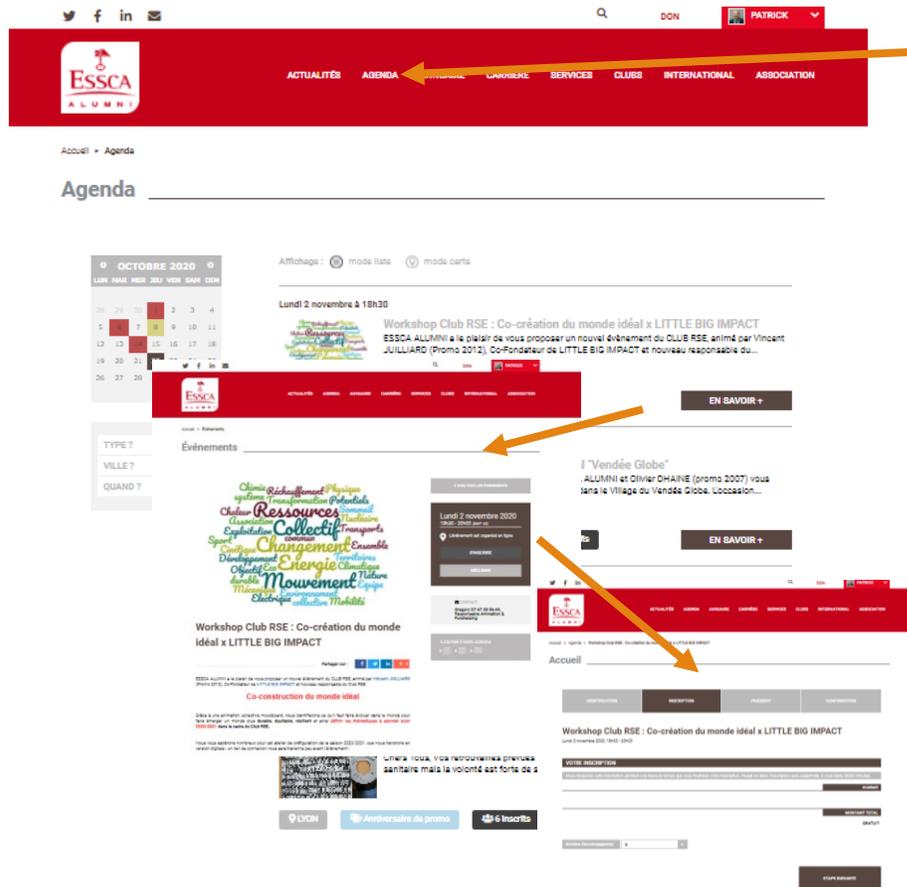


LES ACTUALITES



- 13 types d'actualité (filtres / évolutif)
 - Projets étudiants
 - Offres
 - Vie de l'association
 - Atelier emploi
 - Formation continue
 - Carnet (naissance, mariage, décès)
 - Vie des entreprises des diplômés (fusion, acquisition, cession, levée de fonds...)
 - Actualités des clubs (événements,...)
 - Anniversaire de promo
 - Conférences
 - Vie de l'école
 - Portraits de diplômés
 - ESSCA Awards

LES EVENEMENTS / AGENDA



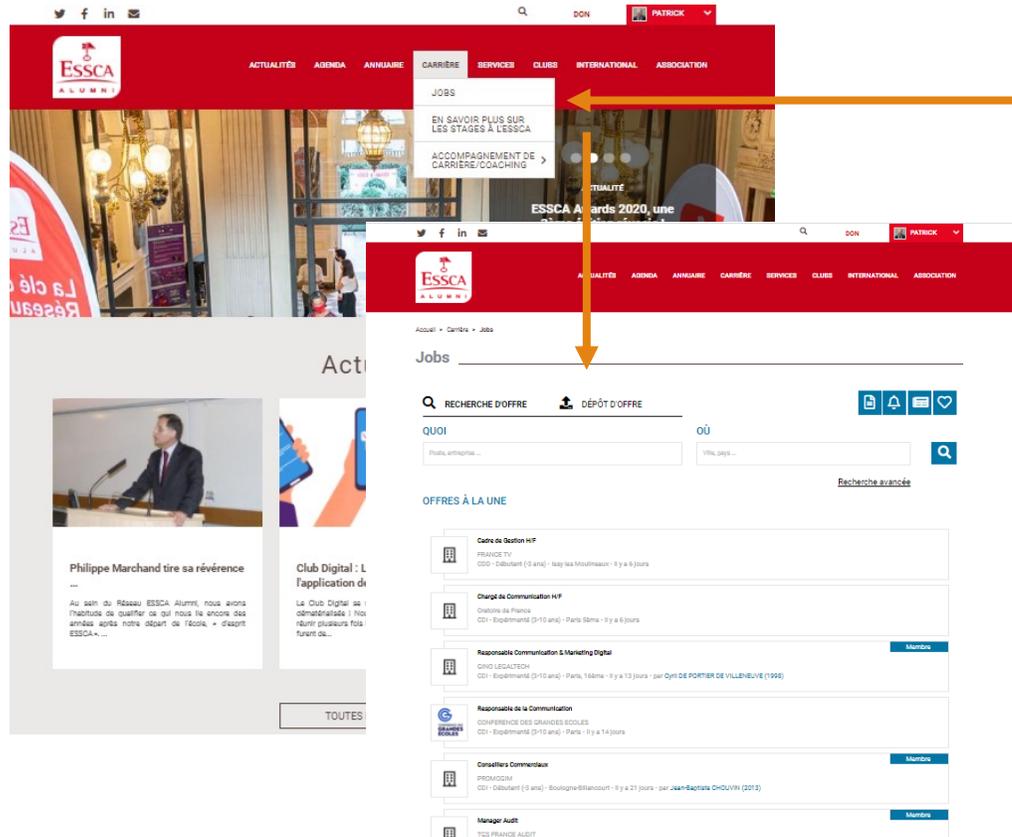
- Possibilité de s'inscrire en ligne pour les événements Alumni (numérisés clausus 1/2A)

- Plateforme événementielle complète :

- Envoi invitation / relances
- Inscription
- Règlement PAF en ligne (CB, Lydia)
- Emargement
- Edition de badges
- Signalétique événementiel (fléchage)
- ...

NB : échanges en cours avec l'école pour mettre cette plateforme à disposition des étudiants et de leurs associations

STAGE / JOBS



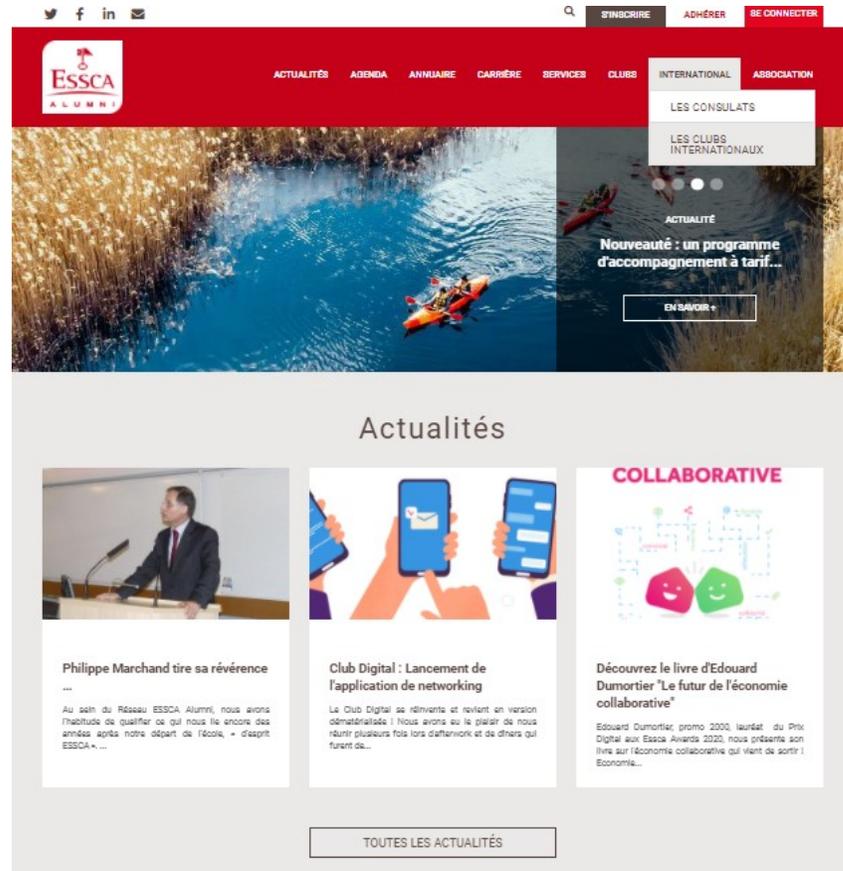
- Jobs plutôt « confirmés » ou « seniors »
- Jobs 1^{er} emploi → Career Center Job Teaser
- Stages : privilégier le career center Job Teaser pour une première approche (surtout pour les 1/2A)

Attention : aux sollicitations multiples

L'international



INTERNATIONAL : LES CLUBS – LES CONSULATS



- 2 services de plus en plus importants

- Les Consulats
- Les Clubs

INTERNATIONAL : LES CONSULATS

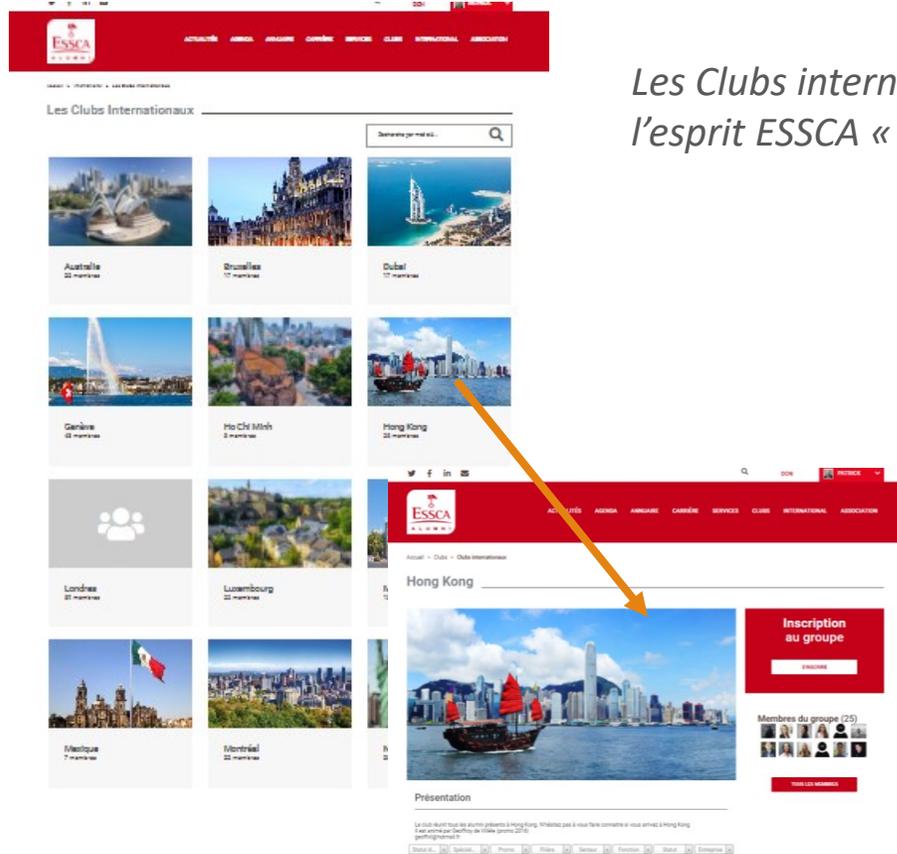
Consul : alumni volontaire qui accepte de devenir « bureau de renseignements » pour la communauté alumni (service ouvert aux seuls adhérents) sur la vie courante dans son pays d'adoption (assurances, vie pratique, etc.)

The screenshot shows the ESSCA Alumni website's 'Consulats' page. The navigation menu includes 'ACTUALITÉS', 'AGENDA', 'ANNAIRE', 'CARRIÈRE', 'SERVICES', 'CLUBS', 'INTERNATIONAL', and 'ASSOCIATION'. The main content area is titled 'Consulats' and contains text explaining the service. A map of the world is displayed with red pins indicating consulate locations. A callout box for 'ETATS UNIS - SEATTLE' is shown, containing contact information for 'Thibault MAILLET (MAJEURE BANQUE-FINANCE 2010)'. Below the map is a contact form with fields for 'A', 'SUJET', and 'MESSAGE', and a 'Je ne suis pas un robot' checkbox. The form is titled 'Demande de rendez-vous'.

- Une fois identifié, cliquez sur la ville choisie
- Le nom du consul apparaît – cliquez sur le lien
- Complétez votre message (contact par mail uniquement dans un premier temps)
- Réponse sous 48 h max

Attention : les consuls ne sont pas des pourvoyeurs de stage ni des agents immobiliers

INTERNATIONAL : LES CLUBS



Les Clubs internationaux sont des clubs « conviviaux » destinés à faire perdurer l'esprit ESSCA « world wide » et porter la marque ESSCA à l'étranger.

- Accessible à tous les membres
- Une fois identifié, cliquez sur la ville/pays choisi
- Les membres apparaissent
- Si vous êtes adhérent, vous pouvez rentrer en contact (via la base) avec ses membres

Attention : les responsables de clubs ne sont pas des pourvoyeurs de stage ni des agents immobiliers

Les règles des relations avec le réseau



INTRODUCTION

Même si nous faisons partie d'une même grande famille, nous ne sommes pas des « proches ».

Avant de, peut être, évoluer vers plus de cordialité, les premiers échanges doivent être exclusivement sur le registre relationnel « professionnel ».

Un guide vous rappelle les bonnes pratiques, en lien :



PREPARATION

Comme en compétition, 90% des raisons du succès.



- **Pourquoi** : clarifier l'objectif et sa nature
 - job, stage, (niveau recherché)
 - subvention, (type de partenariat)
 - mentoring,... (choix master, choix métier)
- **Qui** : identifier et valider précisément la cible
 - Zone géographique (pays / département / ville)
 - Secteur d'activité de l'entreprise (Code NAF)
 - Métier concerné (fonction)
 - Niveau hiérarchique de contact
 - Valider la situation actuelle de la cible sur LinkedIn

Study case

Study Case

Recherche d'un contact « Audit comptable » travaillant au Luxembourg.

- Se connecter à son profil pour avoir accès aux recherches avancées
- Déterminer le bon code Naf (recherche internet ou recherche dans la liste des codes naf proposés) :
 - 70.22Z : conseil pour les affaires
 - 69.20Z : pour les activités comptables

- Indiquer la zone de recherche géographique
- Activez éventuellement les autres filtres
- Lancer la recherche

Annuaire en ligne

MOTS CLÉS: Recherche

NOM: Saisir un nom

PRENOM: Saisir un prénom

SPÉCIALISATION: BACHELOR MANAGEMENT DIGITAL, BACHELOR MANAGEMENT DU SPORT, BACHELOR MANAGEMENT INTERNATIONAL

PROMO: 2022, 2021, 2020, 2019, 2018

FILIÈRE: ESCA FORMATION INITIALE - APPRENTIS, MASTER 2 GESTION DES ENTREPRISES D'ECONOMIE SOCIALE, MASTER 2 MPP - SOHO, MASTER 2 MPP - SOHO 2, MASTER 2 MARKETING DES SERVICES ET REVENUE MANAGEMENT

ENTREPRISE: Saisir un nom d'entreprise

CODE NAF: 68 - Activités immobilières, 69 - Activités juridiques et comptables, 69.10Z - Activités juridiques, 69.20Z - Activités comptables, 70 - Activités des sièges sociaux; conseil de gestion, 71 - Activités d'architecture et d'ingénierie; activités de contrôle et analyses techniques, 72 - Recherche-développement scientifique, 73 - Publicité et études de marché, 74 - Autres activités professionnelles, scientifiques et techniques, 75 - Activités vétérinaires, 77 - Activités de location et location-bail, 78 - Activités liées à l'hébergement, 79 - Activités des agences de voyage, voyagistes, services de réservation et activités connexes

FONCTION: Commercial, vente, Communication, marketing, publicité, Direction générale

Formations complémentaires: Informatique, Production, achats, services connexes, Ressources humaines

TITRE: Saisir un Titre

VILLE: Saisir le nom d'une ville

DÉPARTEMENT: 01 - Ain, 02 - Alsace, 03 - Allier

PAYS: Lituanie, Luxembourg, Macao, Macédoine, Madagascar

RECHERCHER

Study Case

Recherche d'un contact « Audit comptable » travaillant au Luxembourg.

Annuaire en ligne

- Liste de résultats

FILTRES [Réinitialiser](#)

69.20Z - Activités comptables x

Luxembourg x

Spécialisation

- MASTER - MAJEURE AUDIT-EXPERTISE (15)
- MASTER - MAJEURE BANKING AND FINANCIAL ENGINEERING (3)
- MASTER - MAJEURE CORPORATE FINANCIAL MANAGEMENT (2)
- MASTER - MAJEURE CORPORATE FINANCE (1)

[Voir plus](#)

Promo

- 2019 (4)
- 2009 (3)
- 2016 (3)

28 Résultats Ordonner par: A > Z

- Laurent CAPOLAGHI** 2005 Partner Private Equity, EY LUXEMBOURG, Luxembourg [CONTACTER](#)
- Thibaud CHABRIÈRE** MASTER - MAJEURE AUDIT-EXPERTISE, 2016 Junior, KPMG LUXEMBOURG, Luxembourg [CONTACTER](#)
- Emmanuel CHATAIGNIER** 2000 Directeur, PRICE WATERHOUSE COOPERS LUXEMBOURG, Luxembourg [CONTACTER](#)
- Maxime CHERRIÈRE** MASTER - MAJEURE AUDIT-EXPERTISE, 2017 Senior Fund Accountant, AZTEC GROUP FINDEL, Luxembourg [CONTACTER](#)

PARCOURS PROFESSIONNEL

Situation professionnelle: En poste

JUNIOR
KPMG
72 personnes y travaillent
LUXEMBOURG, Luxembourg
06 9552 827 876 334
thibaud.chabriere@kpmg.lu

CURSUS

DIPLÔMES

MASTER - MAJEURE AUDIT-EXPERTISE - 2016 - ESSCA FORMATION INITIALE

Thibaud Chabrière - 2e
BNP Paribas Real Estate
ESSCA Ecole de management

8 relations en commun
Thibaud et vous connaissez Romain Michel, Lucie PERUSET, et 6 autres personnes

Vous avez étudié tous les deux à ESSCA
Thibaud a commencé chez ESSCA après votre arrivée

- Vérifier pour chaque profil la situation actuelle exacte...
- Contactez l'alumni soit via la messagerie interne alumni mais plus sûrement via votre messagerie ESSCA.eu

PREPARATION

La forme globale du message



- **Comment** : Méthode **IRA** (mail / LinkedIn = écrit exclusif)
 - **Interpellation** (*parler « besoin client » avant tout*)
 - **Révélation** (*l'objet de ma demande*)
 - **Action** (*ce que je/nous allons faire : tél, rdv, etc...*)

Study case

Attention :

- Lire deux fois votre mail avant envoi
- Être agréable, être poli
- Faire attention aux **fautes d'orthographe**
- Email court + USP
- Utilisez de préférence votre e-mail @essca.eu.

Avec l'IRA, ça ira !

Envoyer

À _____

Cc _____

Cci _____

Objet Besoin de votre expérience pour le choix de mon Master / métier

Interpellation

Parlez de la situation de votre interlocuteur – parlez moi de moi...

Révélation

Voilà pourquoi je vous contacte
Attention à l'USP = une seule demande par sollicitation !

Action

Voilà ce que je vais faire, voilà ce que vous pouvez faire...

Bonjour Mme ZZZ,

Pour le choix de votre master ESSCA ou de votre filière de spécialisation et donc le choix de votre carrière actuelle, vous avez peut être pu bénéficier des conseils d'un ancien élève de l'ESSCA.

Actuellement en *Xème* année à l'ESSCA en *programme Grande Ecole / Bachelor*, je suis à une étape cruciale de ma formation :

Quelle spécialisation dois-je suivre pour quel métier demain ?

Souhaitant pour le moment m'orienter vers (*secteur d'activité / métier*), je souhaiterais valider ce choix auprès de spécialistes en activité.

Votre entreprise / votre direction / votre parcours répond parfaitement à mon objectif.

Accepteriez-vous de m'aider en m'accordant un RDV d'une demi heure pour que vous puissiez me faire part de votre expérience ?

Pour convenir d'une date, je me permetrais de revenir vers vous le (*Date de relance*), mais bien évidemment, vous pouvez prendre l'initiative de me contacter d'ici là par téléphone au : 00 00 00 00 00 ou par mail : prénom.nom@essca.eu.

Dans l'attente de notre prochain contact par téléphone, *visio* ou présentiel.

Très cordialement

Prénom Nom
Etudiant en X année/type Master

Destinataire

Unique

Copie

Votre interlocuteur initial dans le cadre d'une recommandation

Objet

Rubrique essentielle à travailler pour synthétiser le contenu du message et donner envie d'ouvrir le mail

ACTION

Vous avez obtenu votre RDV (tél, vidéo, face à face) souvenez-vous de vos cours !!!



Objectif :

Sortir du RDV avec au moins un nom

- Aspect impeccable mais dresscode adapté (si en visio attention à votre environnement sonore et arrière plan)
- Vouvoyez
- Prise de contact : **QQP**
 - **Qui** je suis,
 - **Qui** je représente,
 - **Pourquoi** sommes nous là
- Faites vous confirmer les informations sur les affaires et l'entreprise que vous aurez recueillies auparavant.
- Soyez précis :
 - que recherchez-vous,
 - pourquoi contactez-vous ce diplômé en particulier...
- Demande KO ou OK ? Demandez-lui un contact alternatif

ACTION *Au cours de votre rendez-vous : les 5 questions conductrice*

L'être humain est ainsi fait qu'il adore partager son expérience, parfois votre interlocuteur sera peut être trop enthousiaste et digressera un peu trop. Gardez en tête les 55 questions suivantes pour recentrer l'échange.

5Q

1. Quel est votre parcours ?
2. Quelles sont vos missions ?
3. Pourriez vous décrire une quinzaine type de votre activité ?
4. Quels sont les enjeux à court et moyen terme pour votre métier ?
5. Que feriez vous différemment aujourd'hui ?

Objectif : Respecter le timing convenu lors de la prise de rendez-vous

SAV

Vous avez rempli votre objectif ou vous devez poursuivre votre recherche... même méthode



- Remercier les diplômé(e)s qui ont répondu
- Tenir informé au long cours, même via un bref message, de la suite de vos démarches puis de votre carrière (c'est votre « super réseau » perso)
- Abonnez vous à son profil LinkedIn pour garder le contact (anniversaire, changement de travail, etc.)

Important : Une personne, peut à elle seule, influencer votre carrière... Préservez la !

RECOMMANDATIONS

Nous, on ferait plutôt comme cela

SAVOIR ETRE

- Soyez ponctuel.
- Respectez le dresscode de l'entreprise.
- Ne soyez ni trop formel... ni trop informel.
- Soyez humble et bienveillant.
- Soyez respectueux et à l'écoute.
- Ne soyez pas familier.

VOTRE DEMANDE

- Soyez réaliste.
- N'attendez pas un job ou un stage sur un plateau d'argent !
- L'appartenance à l'ESSCA est un plus, pas un sésame absolu.
- Ne brandissez pas votre qualité d'ESSCA comme un étendard !