

MARKET NEWS

LA NEWSLETTER DU MASTER MARKETING DE L'IAE DIJON

EDITO

Sommaire :

- EDITO
- A VOS AGENDAS
- AUTRES MANIFESTATIONS
- SUR LA TOILE
- INTERVIEW « QUE SONT ILS DEVENUS ? »
- APPEL A TEMOINS
- INTERVIEW « FUTUR PRO »
- OFFRE DE STAGES

Le développement d'un master professionnel de haut niveau repose sur une alchimie complexe liant volonté de réussite des étudiants et mobilisation de nombreux acteurs (enseignants, intervenants professionnels, entreprises et réseaux des anciens). Aussi, pour cette nouvelle année et afin de renforcer de manière significative

les liens entre tous ces acteurs, nous vous proposons la première newsletter du Master Marketing (ex-DESS) de l'IAE de Dijon.

Ces objectifs sont simples : contribuer à valoriser le diplôme et en faire connaître les principales évolutions, créer une dynamique de réseau entre

les anciens et les nouveaux étudiants, partager de l'information autour des offres d'emploi, de stages ou de contrat de professionnalisation.

Toutes les contributions sont les bienvenues.

Bonne lecture,

Blandine Anteblian et Rémi Mencarelli.

SUR LA TOILE !

- Offres de stages :

www.marketing-etudiant.fr

www.directetudiant.com

Www.letudiant.fr

- Offres d'emploi

www.vivastreet.fr

www.jobvente.com

Www.jobcible.com

- Modèles de CV

www.juritravail.com/cv.html

www.100cv.com

www.aide-cv.com

A VOS AGENDAS

Lundi 25 Février 2008 :
Parrainage du Master marketing et remise des diplômes

14h-16h : Conférences de M. Homer, directeur d'unité TNS WorldPanel et de M. Des-cours, directeur du dévelop-

pement Système U Est.

16h-17h : Remise des diplômes de la promo 2006—2007.

A partir de 17h : Pot de clôture offert par Système U Est, parrain de la promo.

Mardi 26 Février 2008 :
Soutenance des projets professionnels des M2 Marketing

A partir de 9h : Vendôme, Urgo UA (2 projets), Système U, UP2F.

AUTRES MANIFESTATIONS

DU 11 AU 14 MARS 2008 :
SITL 2008

Semaine Internationale du Transport et de la Logistique.

Parc des expositions de Paris Nord- Villepinte, au hall 5. (Renseignements : www.salon-sitl.com).

DU 13-14 MARS 2008 :
« Objets et communication »

Salon du cadeau d'affaires, de l'objet publicitaire et de la stimulation.

Palais des Congrès à Paris. (Renseignements : www.syprocaf.fr).

DU 01 AU 03 AVRIL 2008 :
MD EXPO 2008

Salon du marketing direct et de la communication on line, et Business on line expo.

Paris Expo- Porte de Versailles, Hall 4.(Renseignements : www.md-expo.com).

INTERVIEW : « QUE SONT ILS DEVENUS ? »

Frédéric ROUCH

Promotion 2001/2002

COHESIUM études & conseil

« On est obligé d'intervenir à plusieurs postes : mise en place de centre d'appels, de la logistique, traitement des statistiques, ... »

Pourriez vous me parler de votre métier actuel ?

Je suis responsable d'études chez COHESIUM. C'est un institut de sondage et je fais partie d'un jeune groupe. A partir du moment où l'étude est décrochée commercialement, je récupère des propositions commerciales et je mets en place toute la procédure de production et fais faire la réalisation de l'étude, c'est-à-dire toute la mise en place méthodologique, je réunis les techniques pour « débrouiller » l'étude, briefing, lancement des terrains. Ensuite, je prends mon équipe également pour récupérer les données, issues de téléphone ou papier... Je récupère le tout et finis par le logiciel de traitement. Je suis plutôt sur la partie « quanti occurrente », ensuite je traite, j'analyse, je restitue.

Pensez vous parfois aller dans un plus gros institut de sondage ?

Bien sûr, on est sur le marché de travail. Il faut être toujours à l'affût de tout ce qui se passe sur le marché. Le marché du sondage est un micro-marché, à ma connaissance, on est 17,000 à travailler en France, qui est très faible par rapport à d'autres

marchés qui sont largement plus importants. Sachant qu'il y a des groupes catalyseurs comme la Sofres, qui ont plus de 2,500 salariés, donc qui pèsent très lourd sur ce marché là. Bien sûr qu'il faut être à l'affût et écouter tout ce qui peut se faire sur le marché. Il y a beaucoup de transferts entre les instituts. Beaucoup de gens qui vont travailler d'un institut à l'autre. Mais, actuellement non, j'y suis depuis un an et demi, la situation a évolué par l'activité d'enchaînement et la fusion entre MAGICOM et COHÉSIUM donnant une dimension plus importante à cet institut. On est maintenant à peu près une quarantaine de collaborateurs et dans le groupe on est un peu plus d'une centaine. Par « groupe » j'entends les différentes filiales qui sont en train de se former. Donc, je suis plutôt à l'écoute passive sur ce marché.

Etes vous rentré sur le marché du travail directement chez COHESIUM ?

Non, j'ai fait un stage de 6 mois (en 2002) chez BVA. Ensuite, j'ai postulé auprès de différentes entreprises par l'envoi de CV. J'ai été retenu dans un institut qui a depuis fusionné avec COHESIUM

groupe et j'ai été embauché début octobre dans cet institut mais payé par des vacances. Ensuite j'ai opté pour le CDI chez COHESIUM.

La formation en marketing à la fac vous a bien servi dans la vie professionnelle ?

Oui, mais on aura toujours un décalage entre la réalité et la formation très théorique dans le système français. Le passage au professionnel est assez différent. Je dirai que ce qui m'a servi ce sont les compléments techniques. Tout ce qu'on peut apprendre dans le milieu professionnel, tels que le management, le stress..., le milieu universitaire comme les écoles en général ne prépare pas forcément à ce genre de chose.

Votre évolution de carrière semble rapide ?

En fait, il s'agit d'un petit institut et contrairement aux instituts de sondage tels que BVA, Ipsos etc. , on est obligé d'intervenir à plusieurs postes : mise en place de centre d'appels, du traitement des statistiques (des qualitatives, des quantitatives), mise en place de la logistique, etc. Il fallait peut être un homme à tout faire.

APPEL A TEMOINS

- La newsletter est également à la disposition de tous les anciens étudiants du Master marketing. Si vous souhaitez :
 - évoquer votre parcours depuis la sortie du master marketing,
 - proposer un témoignage autour de votre métier...
 ... n'hésitez pas à nous contacter (mastermarketing.iaedijon@yahoo.fr).

INTERVIEW : « FUTURS PROS »

Peut tu nous parler ton parcours ?

J'ai obtenu un BAC ES, puis 1 Licence GEA et 1 Master Marketing à l'IAE de Dijon. J'ai ensuite fait un stage du 4 juin au 1^{er} septembre au Service de Marketing chez Vendôme, après un entretien début mars. Finalement j'ai été embauchée par Vendôme sous Contrat de professionnalisation et mon contrat finira fin août 2008.

Comment as-tu réussi à décrocher un contrat de professionnalisation ?

C'était un parcours du combattant. J'ai envoyé 80 CV à travers la région, je n'ai eu que 12 réponses négatives et le reste était sans réponse. N'hésitez pas à relancer régulièrement. Par l'intermédiaire de l'IAE, j'ai postulé chez Vendôme. Il s'est passé 15 jours entre ma première rencontre avec le service RH et le fait qu'ils m'aient accepté avec la formule par alternance. Chez Vendôme, il y a 12 stagiaires qui tournent chaque année. La majorité vient de l'ESC en année de césure. À l'issue du contrat de professionnalisation, l'opportunité d'embauche se trouve souvent présente.

Il y a un gros soutien vis à vis des étudiants de l'IAE, deux chefs de produit sont issus de l'IAE. Le contrat de professionnalisation entre dans la masse salariale contrairement au stage. La formation est à la charge de l'employeur (frais d'inscription + frais de formation). De plus, une rémunération de 80% du brut SMIC est exigée par la législation. Jusque là, l'entreprise est exonérée de la charge patronale. En réalité, l'entreprise ne paie pas directement les frais de formation, elle cotise à l'OPCA (organismes paritaires collecteurs agréés) et l'organisme assure les frais de formation.

Cette année, dans la promotion du master 2 de marketing, 9 étudiants sur 27 suivent la formule d'alternance et les autres sont sur les projets professionnels.

Parlons de la formation à la fac : il n'y a pas du tout de différence en terme de qualité d'enseignement. Souvent, la fac permet une meilleure formation au niveau de la théorie. La concurrence avec les écoles de commerce s'annonce plutôt équilibrée.

Que penses tu de cette formule ?

C'est une formule très intéressante et aussi une expérience très enrichissante. C'est une bonne opportunité pour les étudiants. Le gros problème avec ce contrat est le manque de temps, il faut jongler entre l'entreprise et la fac. La confiance est rapidement établie et la responsabilité est vite donnée pour essayer de mettre en confiance les étudiants. Je travaille sur la gestion de panels (distribution et consommation) avec le category manager, l'analyse reporting, études Ad hoc etc. Cette expérience a beaucoup d'avantages et peu d'inconvénients. Elle permet de mettre en pratique des connaissances. Par contre, il faut être un gros bosseur qui aime prendre l'initiative et relever des défis en permanence. C'est vraiment une opportunité à saisir.

Le stage d'été est fortement conseillé pour les étudiants; c'est un temps d'immersion ou il faut prévoir au moins 3 semaines à temps complet dans l'entreprise.

Louise Bardot

Promotion 2007/2008

Contrat professionnel
Laboratoires Vendôme

« Je travaille sur la gestion de panels (distribution et consommation) avec le category manager, l'analyse reporting, études ad hoc... »

OFFRE DE STAGES, DE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Vous souhaitez proposer une offre de stage et/ou un contrat de professionnalisation à nos étudiants de Master 1 ou de Master 2. N'hésitez pas ! Faites vous connaître. L'offre sera transmise par le biais de la newsletter :
 - les étudiants de Master 1 sont en stage à partir de juin 2008,
 - les étudiants de Master 2 sont en stage à partir de mars 2008.