



FACULTÉ DE DROIT,
D'ECONOMIE ET DE
GESTION D'ORLEANS

Journal des anciens

ANNÉE 2009, N° 2

JUIN 2009

-Rencontres
-Témoignages
-Espace carrières

Vous trouverez dans cette seconde newsletter un article sur une rencontre très sympathique entre anciens étudiants, de nouveaux témoignages, une interview d'un cabinet de conseils RH sur l'actualité du marché de l'emploi, des offres d'emploi, un agenda des dates à retenir où vous êtes invités...

Enquête promotion 2007-2008



Pour la deuxième année consécutive, une enquête sur le devenir professionnel des jeunes diplômés de master a été lancée début mai. C'est au tour de la promotion 2007-2008 (431 diplômés) de répondre au questionnaire en ligne. L'objectif est de développer les échanges entre diplômés, entre diplômés et étudiants.

L'enquête comprend de nouvelles questions notamment autour du réseau des anciens étudiants:

- *Accepteriez-vous de participer à des rencontres entre anciens ?*
- *Accepteriez-vous de participer à des rencontres entre étudiants et anciens ? (Notamment les petits-déjeuners thématiques.)*
- *Acceptez-vous de faire partie du prochain annuaire en ligne ?*



Perdu de vue

Actuellement, nous dénombrons plus de 1400 anciens étudiants ayant une adresse courriel valide et bénéficiant des services du réseau des anciens. L'objectif pour la fin d'année 2009 est de retrouver une partie de ceux que nous avons perdu de vue et d'atteindre les 2000 anciens étudiants pour se rapprocher de la taille des réseaux des écoles !

Si vous avez gardé contact avec des anciens étudiants de la Faculté qui ne connaissent pas le réseau des anciens, n'hésitez pas à leur transmettre la newsletter et à les inviter à se faire connaître à l'adresse suivante: anciens.deg@univ-orleans.fr

En construction...



Réseau des anciens

Prochainement, tous les anciens diplômés pourront remplir en ligne un questionnaire très court pour mettre à jour leurs coordonnées personnelles et leur situation professionnelle. Le questionnaire sera accessible par le biais de la rubrique Internet des anciens.



La soirée retrouvailles des diplômés de Master Finance, Comptabilité, Contrôle de l'IAE d'Orléans

- L'équipe organisatrice témoigne

Une expérience à reconduire !!



« Le 3 avril dernier, notre groupe de 8 étudiants de Master 2, a été très heureux de rassembler une quarantaine d'anciens, le temps d'une soirée. Celle-ci s'est déroulée dans une ambiance conviviale, avec des diplômés des promotions 2002 à 2008 du master FCC (FCG-CCA-MSG-MSTCF) et la participation de Mme BESSIRE, responsable de celui-ci.

En tant qu'étudiants, rencontrer des diplômés et partager leur expérience a été une vraie chance. C'est une des raisons, qui nous a incités à organiser cette soirée. Au-delà, de cette opportunité pour les étudiants actuels que nous sommes, de nombreux diplômés ont fait part, au cours de divers questionnaires, de leur volonté de se réunir entre anciens collègues.

Le restaurant le Karoussel (hôtel Kyriad d'Olivet) nous a donc accueillis dans une salle réservée, le vendredi soir à partir de 20h. L'ensemble des participants ont pu partager leurs expériences, leurs souvenirs et se rapprocher ainsi de certains collègues perdus de vue. Cette rencontre a été très appréciée et une réelle volonté de renouveler l'expérience a été évoquée.

De plus, cette soirée permet à l'IAE et à la faculté de Droit, d'Economie et de Gestion d'Orléans de faire vivre son réseau des anciens. Mme BESSIRE, lors de son intervention, a souligné cette volonté de l'ensemble de l'équipe pédagogique et administrative, de faire vivre cette relation entre les anciens étudiants, mais également entre les anciens et les actuels étudiants.

En tant qu'organisateur, notre ressenti est très positif avec une expérience très enrichissante. Nous espérons son renouvellement dans les prochaines années où nous serons conviés en tant que diplômés.

Nous tenons à remercier l'ensemble des diplômés présents à la soirée du 3 avril 2009 pour leur participation, leur bonne humeur, mais également pour avoir transmis l'information à de nombreuses personnes, qui n'ont pas pu être prévenues par nos soins.

Nous vous disons avec plaisir à l'année prochaine, si l'expérience est renouvelée et espérons que le nombre de participants va croître d'année en année. »

L'équipe organisatrice : Casime L., Christelle A.,
Dannick L., Maëlle B., Marouane E., Raphaëlle B.,
Stéphanie B., Tarek B.

Livre d'or...

« Heureux d'avoir revu des visages que l'on n'avait pas aperçu depuis les bancs de la fac. » Yann. MSTCF, 2005

« Merci pour cette soirée agréable remplie de souvenirs. A renouveler tous les ans. »

« Projet réussi! Bravo. Vivement l'année prochaine! Bon courage à tous pour la suite. » Ben

« Merci pour cette opportunité nous permettant de nous réunir et de nouer des contacts nouveaux. »
Guillaume. FCG, 2003

« Bonne initiative. A bientôt... » Cécile
MSG 2000-2002 (déjà...)

« Merci beaucoup pour cette belle soirée. L'idée est géniale et j'espère qu'on se retrouvera très bientôt. »

« Très bonne idée de nous réunir après...10 ans . » Pauline



Interviews d'anciens étudiants



Jennifer GOMEZ

Ancienne étudiante du Master Droit et Affaires européennes et internationales

Promotion 2005-2006

-*Quel est votre métier ?*

« Je suis en charge de la zone Moyen Orient et Afrique pour EMERSON PROCESS MANAGEMENT à Dubaï qui est l'une des plateformes du groupe EMERSON ELECTRIC CO. Mon poste s'intitule : « Internal Controls and Commercial Analyst MEA (Middle East and Africa) ».

Il se compose de 3 missions principales sur la zone :

1- Internal Controls :

Objectif de la mission : Mener des transactions éthiques.

2- Embargoed Countries Review.

Objectif de la mission : Respecter les directives américaines et européennes auxquelles nous sommes soumis en tant qu'entreprise américaine.

3- Commercial Analyst

Objectif de la mission : sécuriser nos transactions

Travailler à l'étranger

-*Quel est votre contrat de travail ?*

« Je suis en contrat "local", pour une durée indéterminée. Contrairement au contrat "expat", nous ne cotisons pas sous le régime du contrat "local", à la sécurité sociale, à la retraite et ne bénéficions bien sûr pas du chômage si les choses tournaient mal. Cependant, les salaires sont généralement bien plus importants et nous ne payons ni impôts ni taxes. Il existe par ailleurs des solutions alternatives qui nous permettent de cotiser directement pour notre retraite au même titre et droits que si nous travaillions en France: la Caisse des Français à l'Etranger (CFE). »

-*Que pensez-vous de l'expatriation ?*

« L'expatriation est une expérience enrichissante, professionnellement et personnellement parlant. Bien que n'ayant pas eu réellement de vie professionnelle en France, je reste persuadée que les responsabilités qui nous sont offertes à l'étranger, (ou du moins à Dubaï) sont plus grandes que celles que l'on nous proposerait en France au même âge. Ici, l'évolution se joue au mérite plutôt qu'au nombre d'années d'expérience, et cela est particulièrement motivant. Je vis vraiment bien cette expérience, je me considère d'ailleurs plus chez moi à Dubaï, qu'en France, même si ma famille me manque évidemment. Je ne crois pas que Dubaï soit représentatif des autres pays d'expatriation, mais si ça l'est, je ne peux que conseiller à tous cette expérience. Ici, nous sommes tous expatriés, et la vie sociale, en dehors de nos longues journées de travail en devient par conséquent intense. Nous avons de plus un niveau de vie qu'il serait difficile d'obtenir en France. Je suis cependant prête à repartir, dès que le moment sera venu... en France, ou là où mon projet professionnel me portera... » Suite...



Axelle DE PEYRECAVE

Ancienne étudiante du Master Administration des entreprises (formation continue) après une licence de droit

Promotion 2007-2008

-*Quelle est votre activité ?*

« Je vends des vêtements et des accessoires neufs et de haut de gamme pour enfants sur Ebay à travers ma micro-entreprise Le Lutin Chic. Au départ, j'ai dû démarcher les fournisseurs. Aujourd'hui, les contacts sont bien établis et je ne travaille que par Internet. Je vends entre 100 à 150 produits par mois et pour le moment je suis satisfaite. En tant que micro-entreprise, je ne peux pas dépasser un certain chiffre d'affaires par an. En fonction du prix boutique et du prix fournisseur, j'essaie d'évaluer le juste-prix à fixer. Si dans un délai que je me suis fixée, le produit n'arrive pas à se vendre, je baisse alors son prix. Je m'occupe également de l'expédition des commandes. Je souhaite réduire les stocks et travailler davantage en flux-tendu car les produits sont stockés dans mon bureau ! »

Créer sa micro-entreprise

-*Quelles étaient vos motivations ?*

« Enceinte de mon premier enfant, je me suis aperçue qu'il n'y avait pas de vêtements haut de gamme pour enfants sur Ebay. J'ai commencé par acheter un « doudou » pour enfant et le mettre en vente sur Ebay. Très rapidement, les prix ont grimpé... Mon activité s'est ainsi développée petit à petit. Je ne souhaitais pas tenir un commerce en raison des différentes contraintes que cela représente. L'e-commerce me permet d'adapter mes horaires en fonction de mes enfants. Je travaille de manière fractionnée la journée et je termine souvent très tard le soir. Au début de la création de mon activité, je pensais également occuper un emploi dans le domaine juridique mais mon activité est un travail à temps plein. »

-*Quels sont vos projets ?*

« J'étudie la possibilité de créer un blog et un site car en tant que professionnelle, Ebay présente de nombreuses contraintes et charges. Je vais peut-être également m'associer avec une amie pour créer une nouvelle activité. Je souhaiterais aussi me tourner vers des marques encore plus prestigieuses de vêtements pour enfants mais aussi pour femmes. » Suite...

Interviews de professionnels du recrutement



Christine
CHAUMONT

Consultante RH

Abaliud
Centre d'évaluation
des ressources
humaines

-Quelle est l'activité d'ABALIUD ?

« Proche des entreprises, le métier d'ABALIUD est de leur apporter de l'aide dans différents domaines des Ressources Humaines :

- Organisation (gestion des compétences, classification des emplois...),
- Motivation (plan de formation, rémunération, appréciation individuelle...),
- Evaluation (recrutement, bilan de compétences...).

Nos clients sont principalement des PME basées en Région Centre. Nos clients exercent dans différents secteurs d'activités : l'agroalimentaire, la cosmétique, la manutention automatisée, les industries métallurgiques ... Pour eux, nous recrutons tous types de profils, de l'opérateur à l'ingénieur, du commercial au responsable de production sans oublier les fonctions support et les dirigeants.

Pour plus d'informations, consulter le site Internet d'ABALIUD ainsi que son blog. »

-Quelle est, selon vous, la situation actuelle du marché de l'emploi ?

« Nous constatons une forte baisse du nombre d'offres d'emploi, un constat malheureusement général dans la profession.

Le recrutement dans les industries demeure assez calme.

Outre la baisse générale qu'on a pu constater dans le recrutement, les entreprises nous sollicitent notamment pour la fonction commerciale. C'est une activité en tension, il y a plus d'offres que de candidats.

Les métiers en comptabilité, contrôle de gestion, achats, logistique, qualité sont toujours recherchés car l'objectif en ces temps de crise est de contrôler, réduire les coûts, rechercher le « low-cost ». Il s'agit de booster les ventes et de réduire les coûts.

On attend maintenant des candidats de la polyvalence : par exemple, les acheteurs à qui l'on demande des pré-requis en technique, négociation, finance (évaluation des coûts).

En marketing, on dénombre de nombreuses candidatures et malheureusement peu de postes. »

-Observe-t-on des différences selon la taille des entreprises ?

« Les PME ont revu à la baisse leurs prévisions d'embauche mais, quand le besoin est confirmé, elles n'ont pas d'autres alternatives et recrutent. En revanche, dans les grandes entreprises, lorsque la holding « gèle » les embauches, les recrutements sont bel et bien stoppés. La GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences) leur permet alors de trouver des palliatifs en interne. »

-Quelles sont les perspectives d'embauche pour la suite ?

« Outre ces métiers en tension, les perspectives de recrutement sont plutôt tournées vers le service à la personne, la banque de détail et la grande distribution. Les collectivités locales devraient également être amenées à recruter ; les départs à la retraite et la complexité de certains dossiers créent un besoin de recruter certains spécialistes dont des juristes. Les métiers de la gestion des risques et des coûts resteront essentiels. »

-Quels conseils pourriez-vous donner à nos jeunes diplômés ?

« On ne demande pas à un jeune diplômé de tout savoir à l'avance. On sera sensible à une formation de base solide mais on appréciera surtout la curiosité, l'envie de comprendre et de s'adapter à ce qu'il trouvera dans l'entreprise. On sera sensible au fait qu'il se renseigne sur l'entreprise, qu'il s'intéresse à son savoir faire, son évolution...

Lors de l'entretien d'embauche, on demande généralement au candidat d'expliquer son cursus de formation et de décrire ses expériences professionnelles même courtes.

Il faut savoir se mettre en avant sans trop en faire et faire la différence car il y a de la concurrence ! Il est préférable d'avoir un projet professionnel déterminé. L'important est de savoir expliquer sa motivation et rassurer son interlocuteur sur ses compétences en s'appuyant sur ses expériences professionnelles notamment les stages, en utilisant des exemples concrets.

Au sortir d'une même formation, la motivation, les stages feront la différence.

Un projet professionnel cohérent permet de développer et d'être reconnu par son réseau.

Il ne s'agit pas de rechercher uniquement des « marques » qui « font bien » sur un CV. L'objectif est de développer ses propres compétences, transférables ensuite dans d'autres fonctions et d'autres entreprises. Ne pas se surévaluer, être à l'écoute de l'environnement et montrer l'envie de s'impliquer. Les entreprises apprécient « les têtes bien faites » : cohérence entre la formation et le projet, le projet et l'entreprise, le projet et la personnalité. Le recruteur traque plus les incohérences que les lacunes.»

réinventons / notre métier**Choisissez une carrière qui vous ressemble.**

Rejoignez un groupe leader, qui a su gagner la confiance de 80 millions de clients et de 210 000 collaborateurs (distributeurs exclusifs inclus) à travers le monde. Présent dans 56 pays, nous sommes en mesure de vous proposer un poste près de chez vous.

Nos métiers commerciaux (salariés ou indépendants) consistent à accompagner nos clients (particuliers, petites, moyennes et grandes entreprises) à chaque étape de leur vie, en répondant à leurs besoins de produits et services d'assurance, de prévoyance, d'épargne et de transmission de patrimoine.

Nous recrutons :

Des **Conseillers Clientèle (H/F)**

De formation Bac + 2/3, vous possédez une première expérience en tant que conseiller de clientèle dans le domaine du service ; la connaissance des techniques de vente du domaine de l'assurance est un plus.

Des **Conseillers en gestion et patrimoine (H/F)**

De formation Bac + 2/3, vous possédez 3 ans d'expérience dans la vente en assurance et êtes titulaire de l'habilitation FFSA.

Dès votre intégration, vous bénéficierez d'un environnement, d'une formation et d'outils qui favoriseront le développement de vos compétences et garantiront votre réussite à nos côtés.

Pour postuler, envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à service.emploiest@axa.fr.

Pour d'autres informations, rendez-vous sur notre site : www.carrieres.axa.fr.



Anciennement K-Buy, **KLB Group** est un cabinet de conseil opérationnel en Achat et Supply Chain avec 350 collaborateurs implantés dans 7 pays. Depuis plus de 10 ans, KLB Group travaille pour les plus grands acteurs du secteur industriel et tertiaire (80% de nos clients sont du CAC 40).

2008 a été une année de très forte croissance pour KLB Group France: nous sommes passés de 140 à 200 collaborateurs. En 2009, il est crucial pour nos futurs recrutements que le service RH mette en place des partenariats forts avec les écoles, à travers différentes actions : présence lors de salons, interventions pour des cours en achat ou en supply chain, présentation de notre entreprise et des opportunités qu'elle propose...

La culture et les valeurs transmises par les fondateurs de KLB Group permettent d'optimiser les talents individuels pour accroître l'efficacité collective.

Intégrer KLB Group signifie le partage de ces valeurs qui s'articulent autour du Prisme.

Performance : Mesurer et démontrer notre valeur ajoutée.

Responsabilité : S'engager à délivrer les résultats attendus.

Innovation : Conserver une avance technologique sur nos concurrents et clients.

Service : Agir en toutes circonstances dans l'intérêt légitime du client.

Mutualisation : Capitaliser et partager les connaissances, expertises et informations.

Ethique : Travailler avec intégrité et loyauté dans la confidentialité et dans le respect des clients et des fournisseurs.

Julie GARNIER, DRH KLB Group

KLB Group c'est aussi beaucoup d'opportunités...

Actuellement, nous recherchons des :
Chefs de projet Achats, consultants Achats, stagiaires acheteurs conseil

Pour plus d'informations rendez vous sur notre site internet :

www.klb-group.com

Filiale de SVP Groupe, partenaire au quotidien des entreprises pour répondre par téléphone à l'ensemble de leurs préoccupations (informations RH, fiscales, juridiques ...) recrute pour son site d'Orléans :

I EXPERT EN FISCALITE ET DROIT DES AFFAIRES (H/F)

Profil :

- De formation Bac + 5,
- Vous avez 1 à 2 ans d'expérience,
- Ce poste sera confié à un(e) expert(e) confirmé(e) ayant une bonne connaissance de la fiscalité et du droit des affaires notamment dans les domaines suivants :

fiscalité des entreprises	droit des sociétés
fiscalité de la TVA	droit des contrats
fiscalité internationale	droit de la concurrence
fiscalité des particuliers	
- Type de contrat : CDI,
- Lieu de travail : Orléans (département 45)

Contact : Merci d'adresser votre candidature détaillée à l'attention de Monsieur Xavier LAUNAY :

Par email: xlaunay@businessfil.fr

Par courrier : Business Fil Ibis rue Saint-Yves BP 51708 45007 - ORLEANS

Agenda

Oct 2009 – Fév 2010: **Petits-déjeuners thématiques**

Rencontre entre étudiants, professionnels et anciens étudiants sur les métiers de la comptabilité-gestion, des ressources humaines, des collectivités territoriales, marketing-communication et de la finance .

Si vous souhaitez participer à l'un des ces thèmes en tant que professionnel ou demandeur d'emploi, veuillez contacter: chloe.chardeyron@univ-orleans.fr

Jeudi 19 novembre 2009 : **Carrefour des métiers**

Ouvert aux étudiants comme aux diplômés.



Réseau des anciens

Rue de Blois BP 6739
45067 Orléans Cedex 2

Téléphone : 02.38.41.70.06

Télécopie : 02.38.49.48.17

Contact:

Chloé Chardeyron

anciens.deg@univ-orleans.fr

La Faculté attend avec intérêt votre avis et vos suggestions pour améliorer et développer le réseau des anciens. Alors, n'hésitez-pas à nous contacter.

Faites-nous part également de votre insertion professionnelle, de vos évolutions de carrière, événements heureux et anecdotes qui pourraient alimenter la prochaine lettre d'information ou le site Internet !