

CATALOGUE DES PRESTATIONS

Mines ParisTech

2015 - 2016

Bureau Des Élèves - Relations Entreprises

1. SOIRÉE RENCONTRE INGÉNIEURS

Public :

Élèves des trois promotions.

Objectif :

Donner aux élèves des trois promotions divers éléments d'information sur votre entreprise. Leur permettre de se projeter dans la peau d'un ingénieur de votre entreprise.

Thème/Contenu :

Présentation générale de l'entreprise et de son secteur d'activité. Présentation des possibilités de carrière offertes aux ingénieurs au sein de l'entreprise. Présentation des intervenants via des questions que leur poseront les élèves.

Modalités pratiques :

Annonce de l'évènement :

- Mail d'annonce de l'évènement et de l'entreprise envoyé aux trois promotions (description brève, pouvant être accompagnée d'un lien vers une vidéo de présentation fourni par l'entreprise).
- Affiches posées dans l'école pour rappeler la date, l'heure et le lieu de l'évènement
- Agenda numérique avec rappel de l'évènement disponible sur le portail des élèves

Déroulement de l'évènement :

Présentation réalisée dans les locaux de l'école, en amphithéâtre, avec de préférence des cadres de l'entreprise ayant une formation d'ingénieur. Cette présentation se déroulera en deux temps. Tout d'abord, un intervenant pourra présenter l'entreprise de manière générale, durant dix à quinze minutes. S'ensuivra une séance de questions posées par les élèves, par lesquels les intervenant pourront aussi bien parler de leur parcours, de leurs projets, ou bien de leur quotidien, selon l'orientation des questions du public. À la suite de cette intervention pourra être organisé un cocktail, au cours duquel élèves et intervenants pourront échanger de manière plus informelle. Le cocktail est à la charge de l'entreprise. Le BDE peut s'occuper de son organisation et le facturera dans ce cas à son prix de revient.

Retour de l'évènement :

Questionnaire envoyé aux trois promotions, accompagné, si vous le souhaitez, des noms, postes et coordonnées des intervenants présents lors de la soirée.

Prix :

1500 € H.T. (+coût du cocktail)

2. SOIRÉE NETWORKING

Public :

Élèves des trois promotions.

Objectif :

Faire discuter ensemble élèves et intervenants autour de sujets à définir, qui peuvent aller de la présentation du quotidien d'un ingénieur de votre entreprise à l'explication d'un projet, réalisé ou en cours.

Thème/Contenu :

Cet évènement permet aux élèves d'être vraiment proches des intervenants (qui seront des cadres ayant une formation ingénieur de préférence), de discuter avec eux sur des sujets variés, afin de se projeter dans leur quotidien, d'avoir un aperçu des possibilités de réalisation dans votre entreprise. Cette proximité va permettre à chacun de se sentir plus impliqué dans l'évènement, et cela vous permettra de réaliser une communication plus efficace qu'en amphithéâtre.

Modalités pratiques :

Annonce de l'évènement :

- Mail d'annonce de l'évènement et de l'entreprise envoyé aux trois promotions (description brève, pouvant être accompagnée d'un lien vers une vidéo de présentation fourni par l'entreprise).
- Affiches posées dans l'école pour rappeler la date, l'heure et le lieu de l'évènement
- Agenda numérique avec rappel de l'évènement disponible sur le portail des élèves

Déroulement de l'évènement :

Dans une salle de réception de l'école seront installées des tables (une par intervenant). Durant une quarantaine de minutes, les élèves tourneront de table en table (selon le nombre d'intervenants, rotation toutes les dix à quinze minutes), afin de rencontrer tous les intervenants présents. Une fois la dernière rotation effectuée, le cocktail (installé dans la même salle) sera présenté à l'assemblée. Ce cocktail (généralement un « Wine & Cheese ») sera à la charge de l'entreprise, et pourra être organisé par le BDE, qui le facturera alors à l'entreprise le cas échéant.

Retour de l'évènement :

Questionnaire envoyé aux trois promotions, accompagné, si vous le souhaitez, des noms, postes et coordonnées des intervenants présents lors de la soirée.

Prix :

2000 € H.T. (+coût du cocktail)

3. TABLES RONDES

Public :

Élèves des trois promotions.

Objectif :

Confronter les entreprises d'un même secteur d'activité autour d'un thème, afin de connaître plus précisément les valeurs et les métiers de chaque entreprise.

Thème/Contenu :

Différentes tables rondes seront organisées par le BDE-Entreprises 2013-2014, sur des thèmes tels que l'énergie, la R&D, la logistique, l'automobile, le conseil... D'autres thèmes pourront être envisagés.

La table ronde est un excellent moyen de présenter la philosophie et les valeurs de l'entreprise. Son format permet de faire passer un message clair et concis à des étudiants intéressés par un secteur d'activité donné.

Modalités pratiques :

Une table ronde se déroule en quatre temps. Quatre entreprises sont présentes par table ronde.

Tout d'abord, en amphithéâtre, deux intervenants de chaque entreprise viennent sur l'estrade et présentent, en un temps limité et identique à celui des autres participants (quelques minutes) leur entreprise.

Dans un deuxième temps, les intervenants participent à un débat autour du thème de la table ronde, orchestré par le BDE-Entreprises, en interaction avec les élèves. Cette phase dure environ 30 minutes.

Les représentants de chaque entreprise se séparent ensuite dans quatre pièces différentes et réalisent une étude de cas ou témoignent de leurs expériences, avec un petit groupe d'étudiants s'étant inscrits préalablement.

Enfin, une restitution commune a lieu, pour chaque groupe, et l'événement se conclut par un cocktail organisé par notre équipe.

Prix :

2500 € H.T. par entreprise (cocktail compris).

4. DÎNER DE PRÉSENTATION DE STAGES ET D'EMPLOIS

Public :

Élèves de deuxième et troisième année en recherche de stage ou d'emploi.

Objectif :

Dialoguer directement avec les étudiants dans un cadre informel permettant une connaissance approfondie de l'entreprise et ses valeurs. Proposer des stages aux élèves.

Thème/Contenu :

Présentation générale de l'entreprise et de son secteur d'activité.

Présentation des possibilités de carrière offertes au sein de l'entreprise.

Discussion sur un thème lié à l'entreprise.

Modalités pratiques :

Événement concernant une quinzaine d'étudiants, prioritairement en deuxième ou troisième année en recherche de stage et d'emploi. La phase de présentation dure environ un quart d'heure.

Ensuite, les représentants de l'entreprise et les étudiants vont dîner dans un restaurant choisi par l'entreprise ou sélectionné par le BDE-Entreprises.

Le dîner est l'occasion de proposer des stages, des VIE et des emplois.

Prix :

3000 € H.T. (+ coût du restaurant).

5. VISITE DE SITE INDUSTRIEL

Public :

Élèves des trois promotions.

Objectif :

Cette manifestation permet à un petit groupe de futurs diplômés de découvrir un site représentant particulièrement bien les spécificités de l'entreprise.

Donner aux élèves un aperçu attirant du fonctionnement de l'entreprise et de ses particularités.

Dialoguer directement avec les étudiants dans un cadre informel permettant une connaissance plus approfondie de l'entreprise et de ses valeurs.

Thème/Contenu :

Présentation générale de l'entreprise et de son secteur d'activité. Présentation des possibilités de carrière offertes aux ingénieurs au sein de l'entreprise. Description des aspects techniques et des spécificités des installations visitées.

Modalités pratiques :

Visite effectuée dans un site en région parisienne de préférence, sur une demi-journée en général. La visite est accompagnée d'un ou plusieurs ingénieurs. Le BDE organise le transport des étudiants jusqu'au site visité.

Prix :

3000 € H.T. (+ coûts de transport éventuels)

6. SIMULATIONS D'ENTRETIEN

Public :

Élèves de deuxième et troisième année en recherche de stage ou d'emploi.

Objectif :

Rencontrer directement et de manière approfondie des étudiants de deuxième et de troisième année.

Organiser une simulation d'entretien d'embauche afin de renseigner les étudiants sur les possibilités offertes par votre entreprise. Ils auront également pour but de les entraîner pour leurs entretiens réels et de leur offrir un complément de formation.

Utiliser un échange privilégié avec l'étudiant pour, si l'intervenant le souhaite, l'aider à optimiser son CV.

Thème/Contenu :

Chaque intervenant conduit comme il le souhaite la séance d'entretien. À la fin de chacun d'entre eux, un dialogue est engagé avec l'étudiant pour lui montrer les points forts et les points à améliorer de sa prestation.

Modalités pratiques :

Les entretiens sont individualisés ou s'effectuent par binôme (un acteur en deuxième ou troisième année, accompagné d'un observateur, en deuxième ou en première année). Ils durent environ quarante minutes, pour une séance d'environ trois heures au total.

Si elle le souhaite, l'entreprise peut réaliser une pré-session d'optimisation des CV en groupe (environ 30 minutes) pour un enrichissement mutuel des expériences.

Les simulations ont généralement lieu le jeudi après-midi.

Prix :

2500 € H.T. par session.

Deux intervenants recommandés.

7. ÉTUDES DE CAS

Public :

Élèves de deuxième et troisième année en recherche de stage ou d'emploi et élèves et élèves de première année particulièrement intéressés.

Objectif :

Rencontrer des étudiants intéressés par le secteur d'activité de votre entreprise, et les préparer aux entretiens d'embauches, notamment pour le conseil, en leur proposant des études de cas. Renseigner les élèves sur les possibilités offertes par votre entreprise.

Thème/Contenu :

Les sujets d'étude de cas sont laissés au choix de l'entreprise.

Modalités pratiques :

A chaque passage, d'une quarantaine de minutes environ, deux étudiants sont présents : l'un passe et l'autre observe. À la fin de chaque passage, un débriefing rapide de la prestation de l'étudiant est réalisé.

Prix :

2000 € H.T.

8. ÉVÉNEMENTS PME/PMI/START-UP

Public :

Élèves des trois promotions.

Objectif :

Rencontrer des étudiants et leur faire découvrir les possibilités offertes par les PME/PMI/Start-up.

Thème/Contenu :

Présentation de l'entreprise et de ses métiers.

Possibilité d'aborder un thème lié au secteur d'activité de l'entreprise, ainsi que des exemples de parcours professionnel d'un cadre au sein de l'entreprise.

Évoquer le processus de création/reprise d'une entreprise.

Modalités pratiques :

L'événement a lieu dans une des salles de réception de l'école et peut regrouper un nombre variable d'entreprises, issues de divers secteurs d'activité.

Prix :

À définir selon les modalités de l'événement.

9. COMMUNICATION AUPRÈS DES ÉLÈVES

Public :

Élèves des trois promotions

Objectif :

Communiquer aux élèves à propos d'actions que vous menez ou d'évènements que vous organisez.

Développer votre image et votre visibilité au sein de l'école.

Nous pouvons communiquer aux élèves sous différentes formes :

- Un e-mail pour les trois promotions de l'école ou pour une promotion ciblée
- Affichage dans l'école
- Mise à disposition de flyers dans la salle des boîtes aux lettres personnelles des élèves.

Prix :

200 € H.T. par support.

10. DES ACTIONS PLUS GLOBALES

Nous sommes à votre disposition pour mettre en œuvre toutes vos propositions d'événements auprès des étudiants dans le but de faire connaître votre entreprise et ses spécificités de manière originale. Ces manifestations sont le lieu privilégié d'échanges informels entre les intervenants de votre entreprise et les futurs diplômés.

Nous vous proposons également d'élaborer selon vos souhaits des « **packages événementiels** » regroupant différentes manifestations auxquelles votre entreprise voudrait prendre part.

Nous listons ci-dessous des exemples d'offres que nous pourrions établir, la liste étant bien entendu non exhaustive.

10.1 CONFÉRENCE SUR UN THÈME DE SOCIÉTÉ

Public :

Élèves des trois promotions

Objectif :

Grâce à une discussion autour d'un thème de société de votre choix, mettre en lumière l'un des aspects de votre politique d'entreprise. Les sujets traités sont très vastes (place de la femme dans l'entreprise, insertion des personnes handicapées, engagement humanitaire...). Les témoignages sont les bienvenus.

Modalités pratiques :

Cette manifestation se déroule en soirée dans les locaux de l'École des Mines de Paris. Le public peut être étendu à des personnes extérieures à l'École.

Prix :

2000 € H.T.

10.2 SOUTIEN D'UN CLUB OU D'UNE ASSOCIATION

Objectif :

Ce soutien permet de gagner un accès à la vie associative de l'École, aspect important s'il en est du quotidien des élèves. Ainsi, l'entreprise fait valoir sous un jour favorable son image auprès de tous les étudiants à l'école par le biais de diverses manifestations organisées par le club.

Thème/Contenu :

Les clubs et les associations sont les animateurs de la vie de l'École. Il s'en crée chaque année, et sont les reflets des intérêts des élèves. Ils sont financés par le BDE, certains ayant en plus un sponsoring attiré d'une entreprise. En voici une liste non exhaustive :

- Le **WEI** (Week-End d'Intégration des élèves de première année)
- L'**ASTI** (chargée de l'intégration des Admis Sur Titre, élèves étrangers rejoignant la promotion en deuxième année)
- Le Bureau Des Sports (**BDS**)
- Le Bureau Des Arts (**BDA**)
- Le **Voyage Promo**
- MINES Développement Solidaire (**MDS**) (regroupement d'associations humanitaires comme CERres, Héliotopia, Zambinou ou Kalimat au Burkina Faso, au Bénin et au Maroc)
- Le club d'œnologie (**CAV**)
- **Cahier Vert** (association d'ouverture sociale de l'École)
- Le **Réal** (réseau de la résidence des élèves)
- **MédiaMines**, ...

On compte aussi des associations plus indépendantes :

- **JuMP**, la Junior Entreprise des Mines de Paris
- Le **Forum Trium**

Pour plus d'informations, les sites des associations sont accessibles sur le serveur élève de l'école : <http://mines-paris.eu/>.

Modalités pratiques :

Suite à une sollicitation de votre part, le BDE-Entreprises examine votre demande et vous met en relation avec la (ou les) association(s) qui correspondent le mieux à vos attentes.

Prix :

À définir avec les membres de l'association concernée.

11. LE PARRAINAGE

C'est un partenariat d'une durée de deux ans entre une entreprise et l'Ecole MINES ParisTech. L'entreprise marraine accompagnera les élèves de la promotion concernée durant leurs deux dernières années d'études.

Elle s'impliquera tout au long du parrainage à travers de nombreux événements organisés en collaboration avec le BDE-Entreprises : conférences, tables rondes, simulations d'entretiens, dîners, rencontres métiers, visites de sites, offres de stages, etc. Elle disposera aussi d'options de communication directe facilitées.

Elle tissera un lien privilégié avec la promotion qu'elle parrainera, ainsi qu'avec l'ensemble des élèves de l'École Mines ParisTech qui participent également aux manifestations proposées. Le package d'événements est modulable en fonction des enjeux de l'entreprise.

Les entreprises marraines de promotion sont choisies parmi les partenaires historiques de l'École MINES ParisTech. Entreprises majeures de l'industrie française et internationale, elles incarnent les valeurs de l'École.

*Promotion 2013 : **Safran***

*Promotion 2011 : **DCNS***

*Promotion 2010 : **Safran***

*Promotion 2009 : **Total***

*Promotion 2008 : **EDF***

*Promotion 2007 : **Areva***

DESCRIPTIF DES EVENEMENTS ET OBJET DU PARTENARIAT :

Ce partenariat d'une durée de **deux ans** entre l'entreprise et l'École MINES ParisTech commencerait en juin 2015 et se terminerait en juin 2017 lors de la remise des diplômes de la promotion 2014. Les élèves de la promotion 2014 seraient ainsi liés à leur **entreprise marraine de promotion** qui les accompagnerait durant leurs deux dernières années d'études. L'entreprise marraine s'engagerait à contribuer au financement des activités du BDE à hauteur d'un montant forfaitaire de **30 000 euros** et s'impliquerait tout au long du parrainage à travers de nombreux événements organisés par l'intermédiaire du BDE-entreprises.

Cette année, pour créer des liens plus forts entre l'École, les Élèves et l'Entreprise, nous proposons également une **nouvelle alternative de partenariat dans le cadre du mécénat** : le contrat de parrainage de promotion pourrait être signé directement avec la **Fondation MINES ParisTech**. Un tel partenariat à hauteur de **70 000 euros** viserait à impliquer l'école dans son ensemble et assurerait une action à plusieurs échelles, comprenant entre autres les prestations orchestrées par les élèves. **Cette somme est défiscalisée à hauteur de 60%.**

RÉCAPITULATIF DES PRESTATIONS

Type d'événement	Déroulement	Tarif H.T.	Remarques
Soirée rencontre ingénieurs	En amphithéâtre, avec si possible d'anciens élèves	1500 € (hors cocktail)	A lieu en soirée à partir de 18h30, sauf vendredi.
Soirée Networking	En salle de réception, autour de tables, avec si possible d'anciens élèves	2000 € (hors cocktail)	
Table ronde	Trois à cinq entreprises présentes – Débat autour d'un thème en lien avec le secteur d'activité	2500 € par entreprise	Thème donné à l'avance aux intervenants
Dîner de présentation	Dîner avec une quinzaine d'élèves	3000 € + dîner	Le restaurant peut être choisi par le BDE
Visite de site	Visite de site industriel avec une douzaine d'élèves	3000 €	A lieu le jeudi après-midi
Simulation d'entretien d'embauche	40 minutes d'entretien en face-à-face, présence éventuelle d'un élève observateur	2500 € par session	Deux intervenants recommandés
Étude de cas	40 minutes par passage, en binôme	2000 €	Sujet au choix de l'entreprise
Communication auprès des élèves	Mail aux trois promotions Affichage Mise à disposition de flyers	200 € par support	
Actions plus globales	Mise en place de toute manifestation que vous souhaiteriez organiser		Voir nos propositions d'offres au point 10
Événements PME/PMI/Start-up	Format libre réunissant plusieurs PME/PMI/Start-up	À fixer selon la nature de l'événement	
Contrat de parrainage	Accord sur deux ans avec suivi d'une promotion. Lien privilégié et package sur mesure.	30 000 € sur deux ans OU 70 000 € sur deux ans (défiscalisation de 60%)	Communication et visibilité facilitées tout au long du partenariat.

CONTACTS

BDE

Vos interlocuteurs privilégiés : **BDE Mines ParisTech - Pôle Relations Entreprises**

Courriel : bde-entreprises@mines-paristech.fr

Télécopie : 01 46 34 53 27

Direction de l'Enseignement

Directeur des relations École / Entreprise -Taxe d'Apprentissage : **Johanna Ducret**

Courriel : johanna.ducret@mines-paristech.fr

Téléphone : 01 40 51 94 15

Préparation à l'emploi et suivi des anciens : **Béatrice Rocher**

Courriel : beatrice.rocher@mines-paristech.fr

Téléphone : 01 40 51 91 35

Stages et premiers emplois

Pour déposer vos offres de stages ou d'emplois :

<http://www.mines-paristech.fr/Entreprise/Recrutez-nos-etudiants/Proposez-un-stage-ou-un-emploi/>

Responsable des stages : **Gérard Viguié** (*jusqu'en décembre 2015, puis contacter Johanna Ducret*)

Courriel : gerard.viguié@mines-paristech.fr

Téléphone : 01 40 51 92 14

