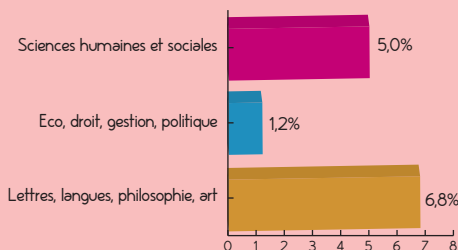
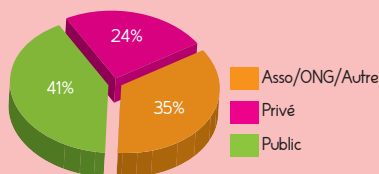


LES METIERS DE LA COMMUNICATION

Disciplines



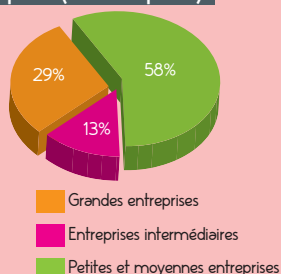
Type de structure



Secteurs d'activité

Activités des organisations associatives	29,1%
Activités créatives, artistiques et de spectacle	17,7%
Activités pour la santé humaine	17,7%
Édition	17,7%
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	17,7%

Type d'entreprise (secteur privé)



Compétences clés



Postes clés

guide
 directeur de la communication
 directeur de collection
 rédacteur en chef
 communicateur technique
 chargé de mission
 animation
 artiste

INTERVIEW : Beth E. DAWSON

Directrice de communication PME chez Orange
Docteur en Sciences de l'éducation



POSTES ET MISSIONS

Je suis actuellement directrice de la communication interne pour le secteur des PME pour le groupe Orange et j'exerce parallèlement un poste d'enseignant chercheur depuis 2008 à l'Université Américaine de Paris où je donne des cours de relations publiques internationales aux élèves en Mastère 1 et 2. Après avoir travaillé pendant plusieurs années à l'international, j'occupe maintenant un poste franco-français pour ce grand groupe. Mon métier consiste à faire passer différents messages principalement en interne auprès des 1000 vendeurs du secteur PME. La communication est aujourd'hui un des éléments clés de la stratégie de l'entreprise et d'une organisation. J'accompagne donc en tant qu'expert les grands projets transverses et gère de A à Z les plus petits. Pour cela, je dirige une petite équipe et je m'appuie également sur un réseau de personnes qui me servent de relais sur le terrain lorsque mon emploi du temps ne me permet pas de me déplacer. Concrètement, je pilote la communication pour le secteur PME chez Orange et de ce fait, j'ai pour mission de gérer le budget communication et d'en mesurer l'impact. Je vais régulièrement sur le terrain afin de réaliser des audits de communication ; j'analyse, je propose des actions et je mesure les résultats. J'ai également une activité d'événementiel puisque j'organise des séminaires et des conférences à destination de nos salariés ou de nos prestataires. Il convient de systématiquement mesurer et d'évaluer les effets de mes actions en communication et de communiquer sur les résultats.

COMPÉTENCES CLÉS

Le doctorat est un diplôme atypique et je revendique cette différence ! Ce n'est pas un parcours classique mais le fait d'aller au bout démontre une grande ténacité, de la persévérance et d'une motivation sans faille. Mon poste actuel nécessite beaucoup d'autonomie, de créativité et de force de proposition, tout comme un doctorat finalement. J'essaie souvent de créer des choses insolites ou novatrices lors d'un séminaire ou dans la manière de faire passer l'information par exemple. Ensuite, pour bien réussir dans ce poste, il faut aussi comprendre la stratégie et l'entreprise, savoir manager dans un environnement interculturel et être capable de réagir très rapidement. Le recueil de l'information est important : c'est une compétence clé également pour un doctorant : savoir chercher la bonne information au bon endroit. Concernant le management, je dirais que c'est une compétence plutôt innée et pas toujours très facile à apprendre : cela nécessite de l'empathie et de l'écoute. Je porte beaucoup d'attention sur les personnes qui travaillent avec moi pour qu'elles se sentent motivées et valorisées. D'ailleurs, le fait d'avoir reçu beaucoup d'aide pendant mon doctorat fait que je suis aujourd'hui très impliquée dans le management et le suivi de mes élèves à l'Université, ce qui me permet en quelque sorte de renvoyer l'ascenseur ! Dans un métier comme la communication, il y a des compétences techniques comme la maîtrise de certains logiciels de communication qui peuvent, selon moi, s'apprendre sans trop de difficulté. En revanche, les compétences plus « humaines », comme le relationnel, le fait de travailler ensemble, de créer, de motiver et d'entretenir un réseau et de gérer son stress sont elles beaucoup plus difficiles à acquérir. Je mets un point d'honneur sur le relationnel pour que les choses se passent bien. Il n'y a jamais de problèmes – que des solutions !

Curriculum Vitæ

2003 : Doctorat en Sciences de l'éducation - Université Sorbonne

2003-2007 : Responsable de la communication internationale - Groupe Orange internationale

2007-2010 : Directrice de la communication interne et externe et relations fournisseurs/département achats - Groupe Orange

2008 à aujourd'hui : Professeur en relations publiques internationales - l'Université Américaine de Paris

2010 à aujourd'hui : Directrice Communication / Département PME - Groupe Orange

Autres fiches disponibles

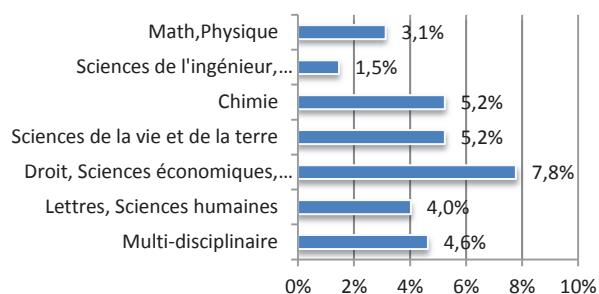
- ▶ Les métiers du top management
- ▶ Les métiers du support
- ▶ Les métiers du conseil
- ▶ Les métiers du commercial et du marketing
- ▶ Les métiers de la recherche et des études
- ▶ **LES MÉTIERS DE LA COMMUNICATION**
- ▶ Les métiers de l'enseignement

L'ATOUT DU DOCTORAT

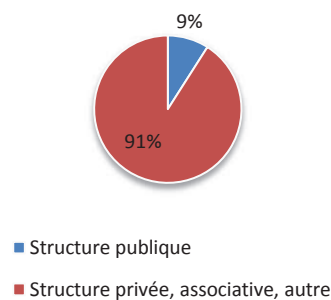
Mon doctorat m'a permis d'acquérir la maîtrise de la gestion du projet tout d'abord. Ensuite, j'ai également appris à maîtriser différents logiciels et techniques de mesure statistiques qui me servent aujourd'hui dans mon métier, tout comme le fait de savoir mener des entretiens et de travailler dans les contextes interculturels. Savoir faire des audits ou gérer des projets transverses, c'est vraiment quelque chose que j'ai appris grâce à ma thèse. J'ai pu aussi approfondir ma communication écrite et orale en français et en anglais, ce qui sont des compétences clés pour un poste en communication. Néanmoins, si le doctorat est un cycle long, en entreprise cela va très vite. Il faut donc savoir s'adapter et parfois changer de direction, ce que l'on apprend aussi pendant un doctorat. Pour mon poste d'enseignant mon doctorat m'a permis de maîtriser toutes les méthodes et des théories de la communication que je peux ensuite transmettre à mes élèves. Il y a vraiment plein de compétences que mon doctorat m'a apportées.

LES METIERS DU CONSEIL

Disciplines



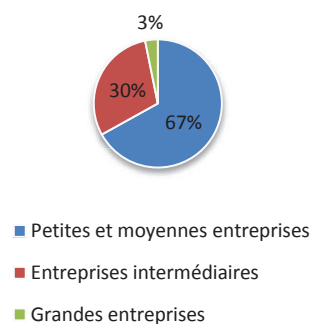
Type de structure



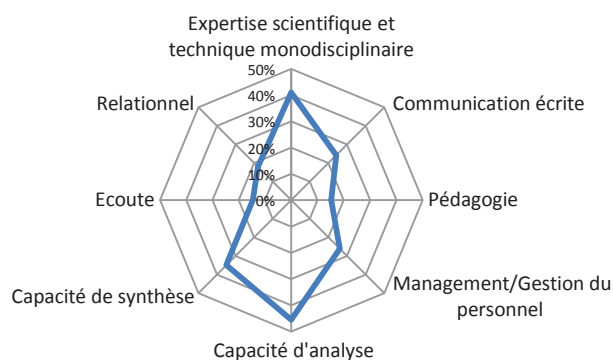
Secteurs d'activité

Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion	67,6%
Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	7,4%
Activités pour la santé humaine	5,7%
Administration publique et défense ; sécurité sociale obligatoire	4,7%
Activités des organisations associatives	2,5%
Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	2,4%
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	2,3%
Activités juridiques et comptables	1,7%

Type d'entreprise (secteur privé)



Compétences clés



Postes clés





LES MÉTIERS DU CONSEIL

Dr Guillaume Berteloot

CONSULTANT EN STRATÉGIE CHEZ BCG

1/ Rôle et Missions

Le Boston Consulting Group est un cabinet de conseil en stratégie qui se propose d'accompagner de grandes entreprises et grandes organisations dans leur développement. Cela recouvre une grande variété de rôles, de la réorganisation à l'ouverture sur de nouveaux marchés, en passant par l'intégration de nouveaux outils ou la vision stratégique à long terme. Le rôle de l'associé au sein du Boston Consulting Group est de participer à ces missions de conseil et d'assistance. Cela passe par la recherche et l'analyse d'informations aussi bien qualitatives que quantitatives pour soutenir les grandes recommandations fournies à nos partenaires, mais aussi par une réflexion sur l'implémentation concrète de ces recommandations et sur la meilleure façon de les communiquer.

2/ Compétences clés mobilisées

Le rôle d'un cabinet de conseil étant l'assistance à ses partenaires face à de grands enjeux, la compétence principale est la capacité à résoudre des problèmes complexes. Cela implique de savoir identifier les difficultés, les cerner et les découper au mieux pour en faire une analyse la plus juste possible. Il s'agit là de compétences clés que l'on retrouve d'ailleurs à l'échelle de la thèse : on s'y retrouve confronté à un problème très vaste, complexe, nouveau, que l'on va attaquer morceau par morceau au moyens d'analyses rigoureuses.

L'autre aspect important du métier de consultant réside en la capacité de communication. En effet, afin d'établir une relation gagnant-gagnant avec nos partenaires, les recommandations formulées doivent aboutir à une mise en œuvre concrète. Cela implique un effort de pédagogie et de communication essentiel à la réussite sur le long terme des missions menées. Là encore, c'est une problématique que les docteurs connaissent bien : pour que leurs travaux aient un vrai impact, il faut être capable de les communiquer à la communauté (dans le cadre de sa thèse, et plus généralement dans les domaines scientifiques, au travers de conférences et de publications), pour que celle-ci se les approprie et les développe.

3/ Plus-value du doctorat

Dans un milieu du conseil qui reste fortement marqué par la culture française des grandes écoles, la thèse apporte l'avantage d'avoir une expérience, et donc une vision des choses, un peu différente de la majorité (même si la thèse est de plus en plus reconnue, le BCG compte désormais parmi la "consulting team" plus de 5% de docteurs).

Le doctorat permet également d'avoir une bonne expérience d'un mode de travail assez proche de celui du conseil en stratégie : équipes restreintes, collaboration étroite et retours fréquents (quotidiens ou presque pour les managers, hebdomadaires pour les Partners) de membres plus seniors.

Mini CV

2009

Doctorat Physique des liquides – Université Pierre et Marie Curie

2010 à 2010

Post Doctorat – Université de Californie, Los Angeles (UCLA)

2011 à 2011

Médiateur Scientifique – Palais de la découverte

2011 à aujourd'hui

Consultant en stratégie – BCG (The Boston Consulting Group)

AUTRES FICHES DISPONIBLES

R&D

ENSEIGNEMENT

INFORMATIQUE

PRODUCTION

COMMUNICATION

MARKETING

COMMERCIAL

DIRECTION

CONSEIL

SUPPORT

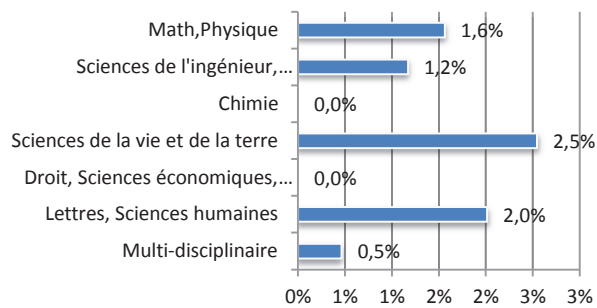
POUR ALLER PLUS LOIN !

Consultez l'intégralité de ces exemples de parcours à l'adresse suivante :

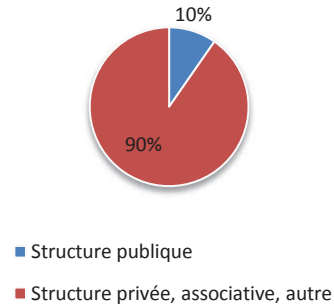
www.compétences-docteurs.fr

LES METIERS DU MARKETING

Disciplines



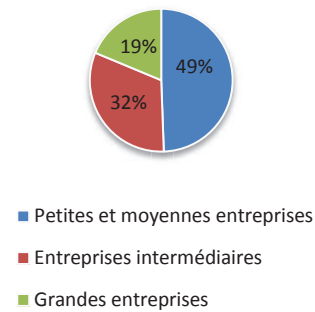
Type de structure



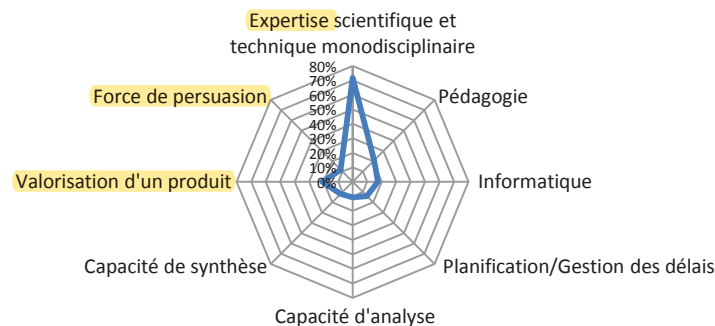
Secteurs d'activité

Publicité et études de marché	25,6%
Industrie pharmaceutique	12,4%
Édition	12,1%
Recherche-développement scientifique	9,9%
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	8,7%
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	6,2%
Activités des organisations associatives	5,7%
Activités pour la santé humaine	5,0%
Industrie chimique	4,7%
Télécommunications	4,7%

Type d'entreprise (secteur privé)



Compétences clés



Postes clés

chargé d'études
ingénieur application
responsable marketing
chef de produit
chef de projet
responsable marketing et stratégie
marketing manager
analyste
directeur commercial
spécialiste produit
directeur marketing
business analyst



LES MÉTIERS DU MARKETING

Dr Céline Guenebeaud

RESPONSABLE DES PRODUITS CHIMIQUES POUR LA SOCIÉTÉ MERCK

1/ Rôle et Missions

Je suis aujourd'hui responsable France de la vente des produits chimiques pour la société Merck. J'assure ainsi différentes missions : j'ai une **fonction commerciale** auprès de nos clients mais également un rôle de **support technique et de support commercial terrain** auprès de notre distributeur. Enfin, j'ai un rôle très important de **communication et de synthèse** où je me dois de faire remonter toutes les informations terrain auprès de la maison mère et notamment celles concernant les prix du marché, les promotions de nos concurrents et les actions mises en place par notre distributeur ; l'objectif étant de définir des plans d'action globaux adaptés au marché actuel et aux besoins de nos clients.

2/ Compétences clés mobilisées

A mon sens, la **communication et l'écoute** sont véritablement les compétences clés de mon poste actuel. Ce sont d'ailleurs des compétences que j'ai eu l'occasion de développer durant ma thèse. Durant le doctorat, nous sommes en effet amenés à communiquer énormément, que ce soit de la communication écrite notamment par la rédaction de papiers ou de la communication orale dans le cadre par exemple de participation à des congrès. Après cela, un entretien commercial avec un client n'est absolument plus intimidant et la manière de communiquer n'est finalement pas si différente que ce que l'on peut faire en thèse. Les **compétences techniques** sont également primordiales. Elles

permettent d'échanger avec le client mais surtout de bien comprendre et identifier ses besoins.

3/ Plus-value du doctorat

En dehors des compétences que j'ai déjà citées précédemment, je pense que la grande plus-value du doctorat c'est avant tout la **crédibilité** qu'il nous confère auprès du client. Quelque part, le titre de docteur permet une certaine légitimité qui va rassurer le client sur la capacité de son interlocuteur à bien comprendre ses problématiques et à appréhender clairement ses besoins.

La **polyvalence** est aussi une compétence développée durant le doctorat qui est très utile dans la poursuite de carrière. Durant le doctorat, nous sommes en effet amenés à toucher à différentes situations professionnelles, que ce soit dans la recherche pure et dure, dans le développement de projets ou dans l'encadrement d'étudiants : on apprend beaucoup à **s'adapter** ! Et c'est une compétence qui m'a énormément servie chez Merck. J'ai été embauché en biologie parce que j'avais fait une thèse en biologie, mais depuis un an et demi, je suis passée sur la chimie. Je suis donc passée de **responsable commercial en biologie à responsable France des produits chimiques**, une évolution qui n'aurait pu être possible sans cette capacité d'adaptation.

Mini CV

2010

Doctorat en biologie moléculaire et cellulaire, CNRS UMR5238 (69)

2010-2011

Ingénieur technico commercial Merck Bio sciences

2011

Responsable des produits chimiques Merck

AUTRES FICHES DISPONIBLES

R&D

ENSEIGNEMENT

INFORMATIQUE

PRODUCTION

COMMUNICATION

MARKETING

COMMERCIAL

DIRECTION

CONSEIL

SUPPORT

POUR ALLER PLUS LOIN !

Consultez l'intégralité de ces exemples de parcours à l'adresse suivante :

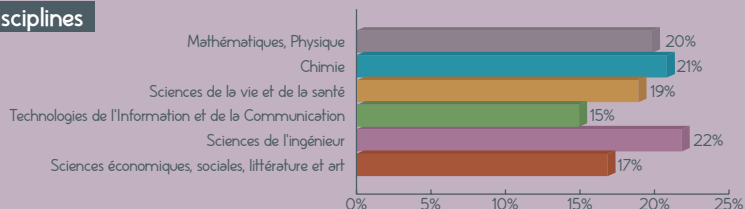
www.compétences-docteurs.fr

EXPERTISE POUR LE SUPPORT À LA R&D

Part dans l'emploi des docteurs en R&D

	Expertise	Management	Coordination
R&D	47%	12%	13%
Support	19%	5%	4%

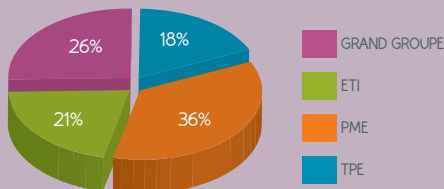
Disciplines



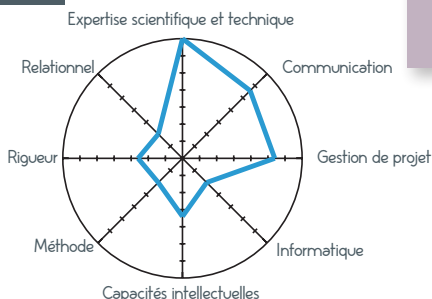
Profil

Junior (< 3 ans)	17%
Intermédiaire (3-10 ans)	21%
Senior (> 10 ans)	15%

Type d'entreprise



Compétences clés



Postes clés

Ingénieur de recherche **Ingénieur d'étude**
Ingénieur développement **Ingénieur Brevet**
Responsable développement analytique **Analyste fonctionnel** **Consultant en**
financement de l'innovation **Ingénieur Propriété Industrielle** **Chargé d'affaires en propriété industrielle**
Chargé de valorisation de la recherche **Chargé de développement analytique** **Conseiller scientifique et fiscal**
Documentaliste **Ingénieur d'application** **Ingénieur qualité** **Ingénieur Sécurité**



RÔLE ET MISSIONS

J'occupe un poste de Conseil en Propriété Industrielle, et mandataire agréé auprès de l'Office Européen des Brevets, au sein du cabinet PONTET ALLANO & Associés. C'est un métier technico-juridique. Ma première mission est de rencontrer les inventeurs qui nous sollicitent pour évaluer leurs inventions. Ces derniers peuvent travailler aussi bien pour des laboratoires universitaires que pour des entreprises. Ensuite, mon travail va être de rédiger une demande de brevet protégeant une invention, puis de la défendre auprès d'un Office des Brevets (l'INPI en France) pour parvenir à la délivrance du brevet. Il y a aussi énormément d'échanges avec des correspondants étrangers. En effet, lorsqu'un client cherche à protéger une invention, nous sommes habilités à le représenter directement devant les offices de brevets français et européens, en revanche, pour ce qui est d'agir devant un office de brevets hors EU, nous sommes obligés de passer par l'intermédiaire d'un correspondant local. Nous accompagnons aussi nos clients (en attaque ou en défense) devant un tribunal en cas de litige autour d'un brevet. Aujourd'hui, seuls les avocats sont autorisés à plaider au tribunal (TGI de Paris). Néanmoins nous travaillons en étroite collaboration avec les avocats à la rédaction des différentes pièces écrites déposées au tribunal, et nous plaçons nous même les affaires de nos clients devant l'INPI et l'Office Européen des Brevets à Berlin, La Haye et Munich, y compris les procédures orales. Enfin, nous conseillons nos clients sur des questions de stratégie, de contrat, de consultation juridique, etc... en relation avec la propriété industrielle.

COMPÉTENCES CLÉS

On démarre dans la profession en tant qu'« ingénieur brevets ». Ce type de poste est plutôt réservé à une personne de formation initiale technique (ingénieur ou docteur ès science), qui sera en général formée pour la composante juridique en cours de CDI, à la fois en interne par des consultants seniors de son employeur et par une formation diplômante (CEIPI) payée par ce même employeur. Ce poste demande avant tout de bonnes aptitudes rédactionnelles car la clé de voute se situe dans la rédaction de la demande de brevet. Une fois déposée, le contenu technique de cette demande ne pourra être modifié pour toute sa durée de vie. Il faut donc être clair et savoir rédiger avec une grande rigueur. Cela nécessite également des compétences techniques et une certaine expertise afin de bien appréhender les inventions et de bien mettre en avant leur aspect innovant. Les compétences relationnelles sont aussi très importantes, aussi bien avec mes collaborateurs, mes clients, les correspondants étrangers ou encore avec les Offices de Brevets. Il faut être capable de s'exprimer clairement pour apporter les arguments technico-juridiques pertinents. J'ai besoin d'une grande capacité d'adaptation et de polyvalence : si mes missions sont relativement similaires dans le principe, je dois faire face constamment à de nouveaux interlocuteurs, de nouveaux clients et surtout de nouvelles inventions issues d'environnements ou domaines techniques différents. L'autonomie est importante, car chaque consultant gère directement ses propres clients. Enfin, la pratique courante de l'anglais est indispensable, il ne passe pas une seule journée sans que j'ai besoin d'échanger avec un correspondant étranger.

ATOUT DU DOCTORAT

Les compétences développées durant mon doctorat sont très similaires à celles dont j'ai besoin dans mon poste actuel. L'expérience doctorale amène à une certaine polyvalence pour résoudre des problèmes auxquels nous sommes confrontés au jour le jour, mais ça se vérifie aussi dans mon poste. Je gère seul mes propres dossiers et je dois être capable de réagir aussi bien d'un point de vue technique que juridique et financier. La thèse permet d'apprendre à s'adapter et à ne pas être déstabilisé par des problématiques nouvelles quand elles surgissent. La rédaction de la thèse peut aussi s'apparenter à la rédaction d'une demande de brevet : on rédige un rapport de plusieurs pages, on n'écrit pas n'importe quoi à l'intérieur, il faut faire preuve de rigueur et l'on peut rarement faire preuve de fantaisie. Et puis surtout, ce travail est ensuite évalué par nos pairs d'un côté et par un Office des Brevets de l'autre. Les capacités relationnelles étaient aussi très importantes durant ma thèse, notamment pour prendre contact avec les bonnes personnes issues du bon domaine technique pour répondre à des questions cruciales pour la suite de mes recherches.

Curriculum Vitæ

2001-2005 : Doctorant CIFRE, Biophysique chez Motorola France / ENS

2005 à aujourd'hui : Partner, French & European Patent Attorney chez PONTET ALLANO & Associés