

MAG #2



Gagnants du concours du meilleur costume d'halloween



SOMMAIRE

Interview Miroir p.4



À travers notre Interview Miroir, plongez au coeur de l'action aux côtés des alternants de l'IMT Business School.

Vos formateurs se dévoilent p.6



« L'individu revient au coeur de la stratégie commerciale... »
Fabien Weigel

La vie de l'IMT p.7



Bien plus qu'un centre de formation, l'IMT Business School Mulhouse/Belfort est un véritable lieu de vie et de projets.

À MULHOUSE COMME À BELFORT

NOS ÉTUDIANTS

SONT L'ÂME DE L'imt



Toute l'équipe de l'IMT Business School vous souhaite

UNE EXCELLENTE ANNÉE 2022 !

Cette année qui s'est achevée a été une fois de plus rythmée et agitée par la situation sanitaire, qui nous impose encore des contraintes organisationnelles desquelles nous avons appris. Et dans cette difficulté nous avons pris le parti de regarder devant et de continuer à investir pour toujours améliorer l'expérience étudiant d'un côté et l'expérience apprentissage pour les entreprises.

Ces événements tant professionnels que festifs mais aussi solidaires, sont des moments importants de vie, de partage dans ces périodes compliquées, surtout pour les étudiants qui depuis 2 ans vivent des cursus d'études chahutés.

Beaucoup de projets sur ce dernier trimestre ont rythmé la vie étudiante :

- Séminaire RH avec 80 alternants sur 2 journées autour des valeurs portées par l'IMT Business School
- Apéricospe avec 200 chefs d'entreprise
- Lancement de l'opération d'Elles à Ailes qui accompagnent les femmes créatrices d'entreprise
- Soirée après ski
- Partenariats digitaux avec Wooclap et Oalley
- Collecte de vêtements pour les sans abris

Loin de nous l'idée d'une victimisation, notre ambition, comme celles que nous transmettons est de ressortir plus fort de cette période.

De continuer à déchiffrer, d'accompagner le monde d'après. Nous devons, tous, avoir beaucoup d'humilité et nous dire que nous avons tout à apprendre, et ces événements doivent nous pousser à nous poser les bonnes questions : **Où voulons nous aller ? Pourquoi ? Avec qui ? Comment ?**

Nous avons décidé de prendre une voie qui est celle d'associer l'éducation à des valeurs fortes, à n'avoir qu'un objectif dans tout ce que nous faisons : **avoir un impact positif sur la Société.**

C'est tout le sens de tous nos projets que nous allons mener autour du handicap, de la place de la femme, du harcèlement, du sport et du bien être, de l'écologie et des nouvelles formes de travail.

Un engagement fort, qui se matérialise aussi en ce début d'année par l'**ouverture d'un nouveau CAMPUS à COLMAR**, qui accueillera ses premiers étudiants en **septembre 2022**.

Nous avons hâte de vous partager nos projets qui rythmeront cette année, mais en attendant prenez soin de vous et de vos proches.

Ralph Spindler
Directeur de l'IMT Business School



Interview

MIROIR

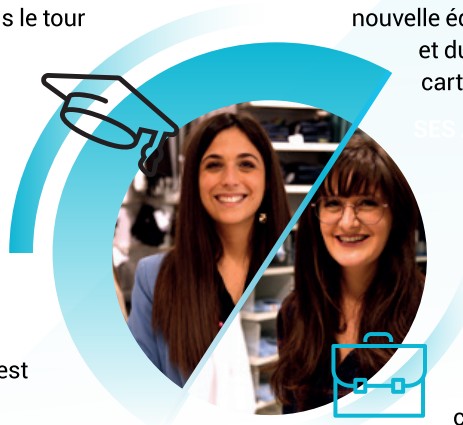
À travers notre Interview Miroir, plongez au coeur de l'action aux côtés des alternants de l'IMT Business School. Des alternants qui se lancent dans le grand bain. Découvrez leur retour d'expérience ainsi que l'oeil de leurs tuteurs respectifs.

Andréa Fois

3^e année au sein de l'IMT | Bachelor RM2C (Responsable Marketing Commercial et expérience client) | 2^e année de Manager de Projet | En alternance co-leader au magasin Kiabi Bessoncourt

Ma journée varie en fonction du planning mais lorsque j'arrive, je fais le tour du magasin pour dire bonjour. J'en profite également pour voir ce qui a changé dans les différents univers. Le lundi matin est un jour particulier. Il y a le transfert de fonds, les caisses à démarrer. Nous disposons d'un gros tableau de bord à travers lequel nous analysons tous nos chiffres. Cette analyse nous permet de préparer le brief concernant le récapitulatif des ventes. Chez Kiabi, c'est 40% d'administratif et 60% de terrain.

J'ai eu plusieurs expériences au sein de commerces. Ici, j'ai la chance d'avoir Aurore (Bielinski, sa tutrice) qui se montre très pédagogue vis à vis de moi. Elle m'aide, m'appuie, me donne des conseils. J'ai besoin d'être accompagnée, d'avoir un cadre. L'équipe est adorable avec moi. Toutes sont polyvalentes et connaissent leur métier, elles m'apportent beaucoup et m'aident énormément dans ma formation.



Aurore Bielinski

Directrice du magasin Kiabi Bessoncourt

ANDRÉA F. - Andréa a une qualité de présence. Elle est très souriante, pétillante et cela apporte du positif à l'équipe. Elle a un bon contact avec nos collaboratrices et nos clients. Aujourd'hui, Andréa change de magasin, elle doit se repositionner face à une nouvelle équipe, se faire aux règles de ce nouveau groupe et du magasin pour devenir un vrai manager en cartographiant nos points faibles et nos points forts.

SES ATTENTES - Je demande à Andréa de se positionner comme un manager face à une équipe de 12 personnes qui a de la compétence et de l'exigence. L'équipe est autonome, c'est à la fois une chance et une difficulté. La barre est haute, elle doit apprendre à connaître leurs métiers et trouver cet équilibre entre la gestion humaine, et la gestion commerce qui passe par l'analyse des chiffres et la compréhension des enjeux du magasin. À terme, elle devra monter des projets, mener des entretiens individuels, établir les besoins en formations, sentir les personnes qui auraient besoin d'accompagnement spécifique ou au contraire, d'émancipation, leur fixer des objectifs et des challenges. Notre enjeu, ici, à Bessoncourt, c'est de travailler sur la fidélité de nos clients avec un projet très important autour de notre performance digitale.

BELFORT

Maëva Romero

3^e année au sein de l'IMT | Bachelor RM2C (Responsable Marketing Commercial et expérience client) | 2^e année de Manager de Projet | En alternance en tant que Chargée de clientèle

SA JOURNÉE TYPE : En fait, il n'y a pas de journée type. Nous nous adaptons à la saisonnalité des événements. En juin et septembre, ce sont les photos de classe, en été, les mariages, à Noël beaucoup de portraits... Il faut aussi répondre aux mails, faire les devis, les factures, préparer les commandes, sans oublier la partie vente. Au départ, je n'aimais pas du tout être confrontée au client, mais j'ai gagné en assurance.

SON RESSENTI : Nous nous sommes beaucoup apportées mutuellement, Sarah et moi. Elle m'a appris à utiliser un appareil photo, les réglages techniques, la retouche... Mon challenge à moi était de rendre le Studio Imagia plus visible et lisible. Nous sommes dans un secteur très concurrentiel, dans lequel les auto-entrepreneurs et les labos photos en ligne cassent les prix. Il faut que nous nous démarquions et nous le faisons par notre qualité et nos compétences. J'ai travaillé autour de notre image de marque.



Sarah Guessoum

Gérante du Studio Imagia Photographies

L'OEIL DE SARAH GUESSOUM : Maëva est une personne très spontanée, joyeuse, souriante, agréable autant d'un point de vue humain que professionnel. Entre son arrivée et aujourd'hui, elle a pris de l'assurance. Elle est devenue très polyvalente. Dès son arrivée, je lui ai laissé sa place, celle d'une collègue et non pas d'une employée. Le Studio Imagia est une entreprise familiale jusque dans son état d'esprit.

SES ATTENTES : Maëva est notre première alternante de l'IMT Business School de Belfort. C'est la première alternante de ce niveau-là aussi ! Elle nous a beaucoup apporté d'un point de vue marketing, que ce soit par le biais de notre site internet, aussi bien que de nos réseaux sociaux. Notre collaboration ces trois années reste une belle expérience.

BELFORT

Léonie Miotte

1^{re} année au sein de l'IMT | Manager en Ressources Humaines
Actuellement en Bac +5 | En alternance au sein de la Mission RH d'EDF Hydro Est depuis trois ans, la première en tant qu'assistante de direction, les deux suivants en Ressources Humaines

SA JOURNÉE TYPE : Je n'ai pas particulièrement de journée type. La seule chose que je fais systématiquement en arrivant, c'est consulter la messagerie pour répondre aux éventuelles questions. Le reste de ma journée dépend de l'actualité et des besoins du moment. J'ai réalisé l'intégration des alternants, de A à Z, depuis la préparation des offres d'alternance jusqu'à leur intégration. J'ai aussi des missions administratives : vérification des contrats, des payes des alternants, le pointage de gestion de temps, les courriers de missions pour les tuteurs... Mais mon coup de coeur reste le recrutement. J'ai d'ailleurs hâte que cela recommence ! La prochaine mouture se fera avec la diffusion des offres en février et les entretiens en avril.

SON SENTI : Lorsque je suis arrivée chez EDF, j'avais peur, j'étais intimidée. Pour moi, pendant très longtemps, EDF c'était des compteurs, monter au poteau... J'ai découvert les bureaux tardivement. La première fois que j'ai mis un pied, ici, tous ces bureaux étaient pleins, c'était avant le Covid. J'avais peur de ne pas être à la hauteur... Et puis j'ai fini par prendre confiance en moi. J'ai d'ailleurs renouvelé mon contrat avec EDF à trois reprises ! J'ai gagné en autonomie, je me sens à l'aise et intégrée à l'équipe.



Elodie Rousseau-Maurer

Conseillère RH depuis 10 ans au sein d'EDF

C'est une première collaboration avec l'IMT Business School. Le rythme d'alternance nous permet de confier des missions à Léonie. À l'école, elle évolue au sein d'un petit groupe, elle y est bien coachée par les membres de l'établissement, et après l'année Covid en distanciel qui vient de passer et qui a été compliquée à vivre, je sens Léonie enthousiaste et épanouie. Toutes les conditions sont réunies pour bien travailler.

Léonie n'a pas peur de prendre des initiatives, elle nous apporte sa bonne humeur, sa fraîcheur, elle est également autonome et efficace. Nos échanges sont fluides. Elle nous apporte plein de nouvelles idées. Alternante elle-même, elle sait se mettre à la place des jeunes que nous recrutons en alternance. Elle nous a permis, par exemple, de créer une messagerie dédiée à nos alternants.

La faire grandir et lui permettre de développer plus encore ses compétences. Léonie a en charge deux gros sujets que sont chez nous l'alternance et l'intégration. Aujourd'hui, elle a un an de recul, elle se montre plus efficace sur ce premier sujet. Pour ce qui est de l'intégration, elle s'est emparée de ce sujet à la rentrée. La suite est de s'inscrire dans la continuité.



Ornella Sibille

1^{re} année BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
Conseillère de vente chez Rebelqueen - Colmar

SA JOURNÉE TYPE : À l'ouverture, je finalise les encaissements de la veille, je mets en route l'ordinateur, la musique, je remets les cintres en place et j'attends les clientes. Ici, elles prennent le temps d'être conseillées, c'est un véritable plaisir. Lors de la mise en vente, je crée un fichier client par personne pour mettre en place une approche plus familière. En fin de journée, c'est ménage, la caisse et fermeture. À côté de cela, j'essaie de créer des contenus sur nos réseaux sociaux. Mais mon moment préféré, c'est l'ouverture des colis.

SON RESENTI : Fanny me laisse beaucoup de responsabilités. Je me sens totalement épanouie au sein de Rebelqueen. C'est une marque italienne, très colorée, qui fait du bien, surtout en ce moment. J'ai pu vivre une ouverture de magasin et l'adrénaline qui va avec : la pression de la date, un magasin encombré, des peintures à terminer, une nouvelle collection arrivée le jeudi... Nous avons d'ailleurs essayé la moitié de la boutique pour nous imprégner au mieux de la marque.



Fanny Brauer

Gérante de la boutique Rebelqueen à Colmar

L'ŒIL DE FANNY BRAUER : Ornella a démarré jeune dans le métier et cela se ressent, elle a un relationnel incroyable. Du haut de ses 19 ans seulement, elle fait déjà preuve de maturité. Nous travaillons ensemble chez Liujo Mulhouse. J'ai voulu l'emmener avec moi dans cette nouvelle aventure parce que la marque Rebelqueen lui correspond. Nous avons tout à créer, de la mise en place aux choix des collections. Ornella gère également nos réseaux sociaux en toute autonomie. Nous avançons ensemble, en binôme. Nous sommes similaires sur certains points et complémentaires sur d'autres, c'est, à mon sens, ce qui fait notre force.

SES ATTENTES : C'est une nouvelle aventure qui débute pour toutes les deux. Le contexte ne nous est pas encore familier. Nous n'avons pas non plus ce noyau dur de clientèle qui s'acquiert au fil du temps. Nous découvrons. La prochaine étape ce sera le choix de la collection. Ornella nous permet de faire de nouvelles propositions de looks. J'ai par exemple rentré des cagoules en me demandant à qui est-ce qu'on allait les vendre mais Ornella m'a rassurée en disant que c'était hyper tendance. Elle est en veille constante sur les réseaux.



Fabien Weigel
15 ans de commerce

C'est par un job étudiant en grande distribution que Fabien Weigel trouve sa voie. Du rayon à la caisse, en passant par des postes à responsabilités, il grimpe les échelons petit à petit, jusqu'à créer son propre magasin et multiplier les aventures entrepreneuriales à l'étranger. Il met aujourd'hui ses années d'expérience au service des filières commerciales de l'IMT.

« Intense et riche », c'est ainsi qu'il caractérise, d'emblée, son parcours. Un parcours qu'il nourrit pendant quinze ans. Du rayon, à la caisse, il gravit les échelons jusqu'à responsable d'équipe, adjoint de magasin puis responsable de supermarché. Il part aux Antilles pour prendre la direction d'un établissement, avant de superviser un réseau de huit magasins. « En Guadeloupe, je supervisais les directeurs d'exploitation et leurs équipes pour optimiser les résultats. J'étais le relais RH, commerce et gestion entre ces points de vente et le groupe. » En 2013, lorsqu'il revient en Alsace, il ouvre son propre magasin, Carrefour City.

Réconcilier le monde de la performance avec l'authenticité

« L'individu revient au cœur de la stratégie commerciale, souligne-t-il. On repart désormais du besoin et des attentes du consommateur pour ensuite personnaliser la réponse et la solution. Beaucoup de consommateurs ont tourné la page de l'impersonnel et sont en quête de sens, d'où mon choix aussi, à l'époque, d'ouvrir un commerce de proximité. » Lui, a réussi, justement, à réconcilier le monde de la performance, du financier, avec ce retour à davantage d'authenticité. Mais le commerce demande également de la polyvalence. « On assume autant la fonction commerçante, avec la maîtrise des coûts, les objectifs de résultat, que la fonction managériale avec la gestion humaine, stimuler et faire grandir ses collaborateurs. Arriver à associer tous ces éléments entre eux, c'est grisant. »

Développeur de potentiels

À l'IMT, Fabien Weigel tient à accompagner ses alternants vers l'excellence. Le diplôme oui, mais aussi et surtout « les emmener sur le chemin d'eux-mêmes pour qu'ils soient en phase avec leurs objectifs ». Son truc à lui est de mettre en place un environnement de collaboration pour avancer dans une atmosphère « de pro à pro ».

Il est spécialiste en stratégie d'internationalisation. Matthieu Kleiber est un formateur au parcours pour le moins atypique. Auteur-compositeur, il était - dans une autre vie - chanteur du groupe de métal Karelia avec lequel il a signé quatre albums chez Sony.

Les strass et les paillettes se sont brutalement arrêtées par une dépression. Chanteur du groupe de métal Karelia, Matthieu Kleiber a écumé tous les Zéniths du territoire, jusqu'à se produire au Stade de France. Ses musiciens et lui ont assuré les premières parties de la tournée française de Scorpions pendant sept ans. « Mais à force de vivre dans ce monde et de côtoyer la démesure... Je me suis dit que la meilleure chose qui puisse m'arriver était de devenir comme eux. Je voulais la vie d'Axel Rose (chanteur emblématique des Guns N'Roses) et je l'ai eue... »

« Accompagner mes étudiants à atteindre leurs ambitions »

Matthieu Kleiber sombre, et tombe au plus bas. Ce sont ses étudiants qui le ramène à la surface. « Je les aime plus que tout. J'en ai beaucoup mais je les connais tous par leurs prénoms. Je leur transmets mon savoir-faire parce que j'en ai envie. Ma mission est de les emmener là où ils le veulent. Ce qui me rend fier de moi aujourd'hui, c'est de pouvoir accompagner mes étudiants à atteindre leurs ambitions, quelles qu'elles soient. » Matthieu Kleiber explore l'enseignement bien au-delà des apports académiques et sort des sentiers battus, par une vraie réflexion sur le monde qui l'entoure.

Une vie d'entrepreneur

Communication, économie, marketing stratégique... Matthieu Kleiber ne cesse de se former. Il parle l'allemand, l'anglais, l'italien, le japonais et dispose d'une vingtaine d'agréments dispensés par le CNAM (Conservatoire national des arts et métiers) mais sa grande spécialité reste la stratégie d'internationalisation avec une expertise indéniable du monde arabe. « À 18 ans, je suis parti travailler au Maroc... Je vendais des pneus pour des boîtes françaises. J'ai fini par vendre des containers complets. En 2001, je suis monté à Dubaï pour créer ma boîte avec un ami libanais. Je vendais des sites internet. Et puis à 25 ans, j'ai revendu mes parts. J'en avais assez du monde arabe surtout par rapport à la place des femmes dans leur société... » Il reprend ensuite une entreprise de confiture dans le Sud de la France. Des confitures qu'il envoie jusqu'au Japon, au Bénélux, dans les Pays Baltes... « Je suis parti d'un chiffre d'affaires de 300 000€ à 2 millions d'euros à l'export en l'espace de six mois seulement. » Matthieu Kleiber est aujourd'hui formateur mais aussi conseiller stratégique pour de grandes entreprises. Un personnage avec bien plus d'une corde à son arc...

Matthieu Kleiber

des Zéniths à l'IMT Business School



La vie de

L'IMT

Les RH passent en mode projets

Ils se sont réunis au coeur du Domaine du Hirtz à Wattwiller. **Plus de 70 étudiants de la filière RH - de Bac +3 à Bac +5 - ont répondu à ce premier séminaire** organisé les 28 et 29 octobre derniers. Deux jours intenses pour **travailler sur les valeurs fortes** d'une école impliquée dans la société.

Le handicap, la place de la femme, la discrimination et le harcèlement, le sport et le bien-être, ainsi que les **nouvelles formes de travail** ont été les thématiques abordées et travaillées en groupe par les étudiants des filières RH et les experts présents sur l'événement. Deux jours dans un cadre propice à libérer sa créativité et faire émerger de nouvelles idées. Mais derrière ces deux jours de séminaire - le premier de l'IMT Business School - un travail de longue haleine mené par Eda Celik, Coralie Jecker et un noyau dur d'alternantes issues des filières RH.

« Devenir plus employables »

L'idée avait été lancée sur Teams par Stéphanie Litzler, référente RH de l'IMT Business School. La première réunion a eu lieu le 23 juillet dernier. Un moment qui a permis d'esquisser le projet. Des réunions hebdomadaires - chaque jeudi - ont suivi depuis.



« L'idée est de créer une communauté RH qui nous permette de gagner - tous - en compétences. De notre côté, nous pouvons aider tous les étudiants de l'IMT dans la rédaction de CVs, lettres de motivation mais aussi pour leurs entretiens. L'objectif est de devenir plus employables », explique Eda Celik, l'une des chevilles ouvrières du projet.



L'opérationnel, source d'enrichissement

Un séminaire pour lequel il a fallu trouver des dates, un lieu, l'organisation du transport... « Il n'y a pas un établissement du Haut-Rhin que je n'ai pas contacté, lâche avec humour Eda. Ce côté opérationnel m'a permis de m'enrichir, de découvrir pleins de choses et de grandir. Ce projet est une véritable chance offerte par l'école. »

Une chance qui a finit par se concrétiser et rencontrer une belle réussite. Retour en images sur ces deux jours de séminaire riches d'enseignements.

RETOUR SUR IMAGE OCTOBRE ROSE



Ne pas jeter sur la voie publique | Imprimé sur papier PEFC



Directeur de Publication : Ralph Spindler | Rédaction : Emilie Jafrate | photos (sauf mention contraire) : Nicolas Crampé
Conception, mise en page : Agence CACTUS

@cactus - agence-cactus.fr