



Les stages en entreprise

par Bernard Beauzamy
PDG, SCM SA

Les étudiants demandent souvent : comment doivent-ils s'y prendre pour demander et obtenir un stage ?

I. Deux situations distinctes : contenu technique explicite ou non

Dans un petit nombre de cas, l'entreprise que l'on vise a un caractère technique explicite, et l'étudiant est compétent pour y répondre. Par exemple, s'il a fait des études d'aérodynamisme, il écrira à un constructeur automobile ou à EADS, en précisant qu'il veut faire un stage dans un bureau d'études en aérodynamique.

Cette situation est rare. Les étudiants de l'Université (sauf en statistiques) n'ont pas les compétences techniques pour intéresser directement les bureaux d'études.

Le cas le plus répandu, et de loin, est donc celui d'un stage de « découverte de l'entreprise ». Ces stages sont tout à fait recommandables, dès la licence ; ils ont pour objectif de permettre aux étudiants de découvrir les situations réelles, en complément des cours théoriques qui leur sont donnés.

Le système éducatif actuel, en mathématiques, se borne à s'auto-reproduire, en envoyant les étudiants vers l'enseignement (primaire, via la licence et les IREM), secondaire (CAPES et Agrégation), supérieur (thèse). Ceci n'est pas sain : aucune discipline ne peut, à terme, se contenter de s'auto-reproduire. Un fonctionnement sain du système conduirait une majorité d'étudiants en mathématiques à faire des masters "professionnels" puis à entrer dans les entreprises, auquel cas un stage est évidemment une partie intégrante de leur formation. Les étudiants en maths à Bac + 5 peuvent facilement trouver un emploi en entreprise, pourvu qu'ils comprennent ce que celles-ci demandent : un stage est une excellente opportunité pour le découvrir.

II. Bien comprendre le besoin des entreprises

Prenons donc la situation d'un étudiant de licence, Master I ou II, de maths pures ou appliquées ou disciplines connexes (mécanique, robotique, physique, etc.) qui veut passer quelques mois dans une entreprise, pour en découvrir le fonctionnement. La différence essentielle entre un étudiant sortant d'une grande école et un étudiant sortant de l'université est que le premier sait qu'il sera en contact avec des clients, tandis que le second s'attend à ce qu'on lui donne à résoudre un problème technique. Il s'agit essentiellement d'une différence d'attitude, de personnalité. Ce handicap est très réel, et s'il veut le surmonter, l'étudiant universitaire devra d'abord montrer qu'il en est conscient.

Si vous écrivez au DRH d'une entreprise en disant : je voudrais un stage pour mettre en application les cours que j'ai suivis concernant la résolution de l'équation de Navier-Stokes, ou toute autre formule de ce genre, votre demande finit presque toujours au panier (sauf cas rarissime évoqué tout au début), pour deux raisons qu'il est essentiel de bien comprendre :

- Le DRH d'une entreprise ne sait pas ce qu'est l'équation de Navier-Stokes, et il s'en moque ;
- En agissant de la sorte, vous montrez que vous êtes à la recherche d'un complément de formation dans un domaine technique. Vous voulez en quelque sorte poursuivre vos études dans un autre cadre ; vous ne montrez aucun intérêt particulier pour l'entreprise où vous postulez. Ceci est inacceptable pour l'entreprise.

Une entreprise - ceci est très important- n'est pas un lieu de formation ; ce n'est pas une annexe de l'université. Un stagiaire coûte cher, en temps d'ingénieur consacré à s'occuper de lui. Notre expérience à la SCM, sur 18 ans, nous montre que plus d'un stage sur deux nous coûte plus qu'il ne nous rapporte : il faut présenter les choses convenablement au stagiaire, pour qu'il puisse les comprendre ; il faut suivre et vérifier son travail, tout cela pour un résultat qui est souvent médiocre et qu'un ingénieur aurait pu obtenir seul beaucoup plus vite. Réfléchissez donc à deux fois avant d'affirmer (comme on l'entend dire souvent) que les stagiaires « sont exploités » par les entreprises.

Un stagiaire nous intéresse si (et seulement si !) nous avons le sentiment que :

- Nous pourrions nouer avec lui des liens suffisamment durables pour que son activité devienne profitable (stage de longue durée, ou s'étendant sur plusieurs périodes), voire le recruter ensuite ;
- Il s'intéresse réellement à notre activité, et n'est pas là seulement pour se former lui-même.

Il doit donc être clair dès maintenant que ce qui nous intéresse chez un stagiaire c'est d'abord sa personnalité et ensuite seulement ses compétences techniques. Ceci est tout aussi vrai pour un emploi ! L'intitulé du Master, son contenu technique, sont tout à fait secondaires dans l'esprit du DRH.

Si vous écrivez à un DRH pour solliciter un stage (ou un emploi), vous devez donc :

- Impérativement bannir toute formulation technique ;
- Insister sur le fait (qui est réel) que vos études de mathématiques vous ont donné un bagage intellectuel qui vous permet d'acquérir ensuite les savoirs techniques qui peuvent s'avérer nécessaires, dans quelque domaine que ce soit : vous êtes flexible, curieux, disponible ;
- Insister sur le fait que vous vous intéressez au fonctionnement de l'entreprise, que vous êtes heureux de le découvrir et d'y participer.

Mentionnez ici divers secteurs de l'entreprise susceptibles de vous concerner : la logistique (analyser les stocks, les livraisons, le parc automobile) ; les ventes ou les achats (statistiques) ; la fiabilité des produits (nombre de pannes, satisfaction des consommateurs, application de la garantie, etc). A chaque fois, faites-le en mentionnant explicitement le cadre correspondant dans l'entreprise, et non une théorie mathématique. Vous pouvez (c'est évidemment préférable) faire une suggestion précise, mais cela requiert que vous vous soyez renseigné sur l'entreprise concernée.

III. La présentation de la lettre de motivation et du CV

La présentation obéit à des règles assez strictes, que les étudiants ignorent généralement. Tout d'abord, vous pouvez vous contenter d'une lettre faite sur ordinateur ; il n'est pas nécessaire qu'elle soit manuscrite (pour un emploi, certaines entreprises l'exigent, mais non pour un stage : chacun s'attend à ce que vous écriviez de nombreuses lettres). Cette lettre doit impérativement être bien présentée : mise en page, orthographe, formule de politesse. Il existe d'innombrables livres de conseils à ce sujet dans le commerce.

Si vous envoyez votre demande par email, veillez à ce que le CV et la lettre de motivation soient sous forme de pièces jointes, bien présentées (par exemple au format pdf), et non pas dans le corps du message.

Il faut éviter les formules prétentieuses (mais elles sont rares chez les étudiants provenant de l'université), du style : « je vous propose de mettre mes hautes compétences à votre service ». Vous êtes demandeur ; l'entreprise reçoit généralement des dizaines, voire des centaines, de demandes de stage.

Joignez toujours une photo à votre CV, une photo qui vous montre en ingénieur et non en étudiant attardé ! Ceci est très important : une fois dans l'entreprise, vous serez en contact avec les clients de celle-ci. Montrez que vous l'avez compris en vous habillant de manière appropriée.

Les étudiants de Master peuvent faire d'excellents collaborateurs pour les entreprises s'ils acceptent de comprendre que leurs compétences techniques sont secondaires (et, de toute façon, elles devront évoluer au cours de leur vie) ; le point essentiel est leur personnalité, leur capacité à assimiler les besoins de l'entreprise qui les accueille.

IV. Stages et petits boulots

Nous, à la SCM, pourrions même nouer des liens avec des étudiants plus jeunes (licence ou master 1), avec rémunération, s'il s'avérait qu'ils sont réellement disposés à travailler pour nous, et qu'ils ont la personnalité requise. Il s'agirait par exemple d'identifier les besoins de telle groupe d'entreprises (qu'est ce que la SCM pourrait leur proposer ?), de réaliser des modèles grossiers et simplifiés, puis des simulations que l'on pourrait ensuite proposer aux utilisateurs.

Les étudiants font souvent des « petits boulots » pour payer leurs études, en travaillant par exemple le soir dans un restaurant. Ils pourraient tout aussi bien proposer leurs services aux entreprises. Pourquoi ne le font-ils jamais ? Tout simplement parce que, hors le cas du restaurant, ils ne savent pas ce qu'ils pourraient apporter. Mais ont-ils seulement cherché à le savoir

[Retour page emploi](#)

[Retour page d'accueil](#)