



Direction Marketing & Communication

Admissions | Communication | Vie Etudiante
& mission LaSalle | Relations entreprises | Relations donateurs

Missions

**Définir la stratégie
& mettre en œuvre
les actions pour**

Informer la **communauté ECAM** (salariés, étudiants, donateurs et diplômés) et fédérer en faisant vivre la dimension lasallienne (**Vie étudiante** notamment)

Promouvoir l'image de l'Ecole et de la fondation ECAM LaSalle

en France et dans le monde

- Faire connaître notre offre
- Valoriser nos compétences
- Retranscrire notre culture et nos valeurs

Atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs :

- d'effectifs dans les programmes
- de stages et postes pour les étudiants
- de ressources financières (taxe d'apprentissage, dons..)

Direction MARKETING & COMMUNICATION

Notre équipe



Marine Zanini

Chargée de communication



Camille Margotin

Chargée de communication



Anne Thimonier

Directrice



Maude Guillot

Responsable admissions



Audrey Baltzli

Responsable
Relations entreprises



Christiane Lobert

Chargée relations entreprises



Gaëlle Maistre-Bazin

Chargée d'admissions



Lydie Bouillet

Responsable Vie Etudiante
et Mission LaSalle



Joël Palud

Mission LaSalle



Marketing

A quoi ça sert ?

Se différencier des autres dans un marché devenu hyperconcurrentiel.

1

ETUDIER LE MARCHÉ

- **Analyser les besoins** et comprendre les motivations de nos publics cibles (lycéens, étudiants, entreprises...)
- **Assurer une veille des évolutions** sectorielles pour adapter rapidement l'offre (réformes, habilitations, institutions...) et des **concurrents** (connaître leur offre et leurs axes de développement)

2

DEFINIR UN POSITIONNEMENT

- **Définir le contenu de la marque :** un discours différenciant et une identité forte pour fédérer autour de la marque ECAM, ECAM LaSalle
- **Composer l'offre produits**
Quelles nouvelles formations, pour quel public, à quel prix ? Avec quels « plus » ?

3

DEVELOPPER

- **Bâtir des campagnes pour atteindre et convaincre les publics ciblés:**
Quels prescripteurs, quels alliés, quels canaux?
- **Renforcer le lien avec les « clients »**
Mesurer les retours (par ex. sur les réseaux sociaux / expérience utilisateur) pour adapter l'offre et le discours

Admissions

Nos missions

1
PROMOUVOIR,
en France et dans le monde

FAIRE CONNAITRE

- Salons
- Forums
- Visites
- ...

- Organiser des opérations promotionnelles
- Présenter ECAM LaSalle – campus de Lyon (salons, établissements ...)
- Former et encadrer les étudiants qui participent à la promotion de leur école.
- Animer les agents et partenaires contribuant à notre promotion

150
opérations de promotion / an

2
ACCOMPAGNER
vers le choix ECAM LaSalle

RENSEIGNER

- Rencontres
- Téléphone, mail,
- Chat, live
- ...

- Echanger avec différents publics (élèves, parents, professeurs, conseillers d'orientation...)
- Accompagner les étudiants jusqu'à l'inscription

4 300
prospects rencontrés
en 2019/2020

3
ORGANISER LE RECRUTEMENT
des formations sous statut étudiant

GERER LES CANDIDATURES

- Parcoursup,
- Dossier en Ligne,
- Easyrecrue
- SCEI ...

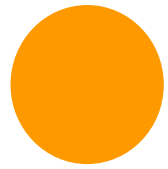
- Gérer les outils indispensables aux différents processus de recrutement
- Mobiliser des jurys (personnel et partenaires externes)
- Organiser l'accueil des candidats pour leurs oraux
- Communiquer les résultats

+1500
entretiens d'admission / an

ORGANISER LA SELECTION

- Tests
- Entretiens
- Jurys

+30
nationalités recrutées



Relations Entreprises

Nos missions

1

RENFORCER

les liens entre l'Ecole et les entreprises

- **Prospection** : rendez-vous avec des entreprises pour mettre en avant les formations d'ECAM LaSalle – campus de Lyon et les compétences des étudiants et enseignants-chercheurs.
- Entretien des relations avec les entreprises **partenaires**

80 rendez-vous
avec des entreprises / an

872 versements de Taxe d'Apprentissage
729k€ collectés en 2020

2

DEVELOPPER

les ressources
humaines et financières

- Campagne de **taxe d'apprentissage**
- Développement de **mécénat** d'entreprises (compétences, soutien financier, ...)
- **Sollicitation de professionnels** pour intervenir dans la pédagogie et les temps forts de l'école
- Participation des entreprises à **Fest'Innov**

20 événements carrière / an

3

FAVORISER L'INSERTION

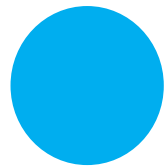
et la construction du projet professionnel
des étudiants

- Organisation de **rencontres étudiants-entreprises** : soirées carrière, déjeuners "marque employeur", visites de sites d'entreprise...
- Techniques de **recherche d'emploi** : ateliers et conseil aux étudiants (entretiens individuels).
- Animation de la plateforme **Jobteaser** (offres de stages, emplois et événements)
- Réalisation de **l'enquête 1er emploi**

100 entretiens conseils
avec les étudiants / an

17 073 offres de stages
diffusées sur JobTeaser en 2019





Communication

NOTORIETE & IMAGE

MISSIONS

- **Faire connaître** nos marques et activités
 - **Diffuser une image positive auprès de publics ciblés**, avec des objectifs précis (recrutement, fundraising, chiffre d'affaires...)
 - **Créer du lien au sein de notre communauté** (personnel, étudiants, diplômés, donateurs, partenaires...)
- 
- Conception et suivi des **campagnes** de prospection
 - Elaboration des **outils** et supports nécessaires
 - Création de **contenus** éditoriaux
 - **Veille** technologique.
 - **Mesure** des résultats et analyse





Mission éducative et Vie étudiante

Construire le lien et accompagner tout au long du parcours ECAM

1

Mission éducative

- **Engagement & Responsabilité**
Pilotage et animation du module.
- **Bourses pour les élèves**
comité d'attribution et suivi des partenaires
- **Accueil des nouveaux** : étudiants / personnel
- **Pédagogie LaSalle** : séminaire de Rome
- **Réseau LaSalle** : animer les liens au sein du réseau France et monde.

2

Prévention Santé

- **SAEP** : Service d'Accompagnement et d'Ecoute Psychologique
- **Cycle de conférences**
- **Visite** médicale en lien avec l'IPL
- **Prévention**

3

Vie étudiante

- Election des **délégués de promotion**
- **Commission de Vie étudiante**
complémentaire à la Commission de Vie scolaire.
- Interface avec les **Associations** étudiantes et **Clubs**
- **Valorisation de l'Engagement étudiant** en application de la loi du 10 mai 2017,
- Référente **CVEC** (contribution Vie Etudiante et Campus)
- Suivi du **Sport Universitaire**

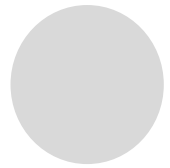
400 000 €
de bourses distribuées
aux étudiants /an.

7425 heures /an
de bénévolat étudiant
en associations citoyennes
ou solidaires

Suivi de **50 étudiants**
par le SAEP / an en moyenne

15 Sports proposés

28 Clubs et activités proposés



Fundraising

A quoi ça sert ?

Développer des ressources financières pour les actions de la fondation

1

PROJETS

- **Formaliser des projets INNOVATION**
à partir des besoins de l'Ecole
- **Faire vivre ECAM pour TOUS**
préciser les règles d'attribution des bourses
et organiser les comités
- **Formaliser les projets de CHAIRE
ou de MECENAT**
co-construction avec des entreprises

2

CAMPAGNES

- **Identifier les publics à cibler pour les
différents projets**
- **Créer les outils de sollicitation**
plaquettes, emailing, RDV grands dons...
- Assurer le suivi des collectes avec la
comptabilité pour abattements **fiscaux**

3

FIDELISATION

- **Remercier :**
événements donateurs, mur donateurs,
...
- **Renforcer le lien**
Communiquer sur des résultats, réunir
des clubs, informer régulièrement

Contacts

En complément
des adresses
individuelles

Admissions

admission@ecam.fr

Relations entreprises

relations-entreprises@ecam.fr

Communication

communication@ecam.fr

Fundraising

relations.donateurs@ecam.fr

Bureaux

Bâtiment PEILLON - (F)
Rez-de-chaussée