

Vivre les « 24 heures du recrutement » d'Électro Dépôt

L'enseigne d'électroménager low cost a invité, à son siège, 40 étudiants lillois et belges à plancher vingt-quatre heures sur l'ouverture très concrète d'un magasin. Un succès!



AU TRAVAIL!
Huit équipes de cinq étudiants ont été accueillies au Campus d'Électro Dépôt pour préparer l'ouverture d'un magasin.



GRAND ORAL
Au bout de vingt-quatre heures, chaque équipe disposait de vingt minutes pour présenter et défendre son projet devant un jury de huit membres du Codir.



ATTENTE...
Vendredi 21 février, 18 h 15, les 40 étudiants attendent la désignation des trois premiers prix.



DÉLIVRANCE
L'équipe lauréate du business game: les « Fourmidables » de l'Ieseg de Lille.

PHOTOS PASCAL ROSSIGNOL

LES ÉQUIPES

IMMD de Roubaix, IAE, Ieseg et Espeme de Lille, HEC Liège et faculté d'économie de l'université de Mons, en Belgique. L'IMMD et l'IAE ont présenté deux équipes.

LE PALMARÈS

1^{er} prix Équipe « Fourmidable » de l'Ieseg
2^e prix Équipe « PMMD » de l'IMMD
3^e prix Équipe « ElHectrochoc » de HEC Liège
Coup de cœur du jury Équipe « Électrons » de l'IAE

« **B**ravo à tous, j'ai été vraiment bluffé par la pertinence de vos prestations et votre faculté d'adaptation. Mais n'oubliez jamais que, contrairement à ce que l'on vous raconte parfois, la voie royale pour réussir dans la grande distribution a toujours été, reste et restera l'opérationnel, le travail de terrain! » C'est ainsi que Pascal Roche, directeur général et cofondateur d'Électro Dépôt, a conclu la première édition du business game « Adopte1job », vendredi 21 février au Campus de l'enseigne à Faches-Thumesnil, dans la métropole lilloise. Ce jeu propose à des étudiants de licence 3, master 1 et 2 de se mettre à la place d'un directeur préparant l'ouverture d'un magasin. « Nous avons ciblé les établissements d'enseignement spécialisés dans la grande distribution, la gestion et le management, en choisissant, pour cette première édition, des écoles et universités lilloises et belges », précise Margaux Devos, responsable du recrutement chez Électro Dépôt. Au second semestre 2013, elle est ainsi allée dans une dizaine d'établissements présenter l'enseigne et le jeu. Au final, huit équipes de cinq étu-

dants chacune se sont inscrites. Pour Électro Dépôt, l'objectif est double. C'est à la fois un nouvel outil de recrutement et une quête de notoriété et de respectabilité pour une enseigne jeune (créée en 2003) et méconnue, voire mal perçue pour son positionnement low cost. L'occasion de rappeler son double credo: « best place to buy and best place to work ». « Au-delà, nous voulons rapidement que 20 % de nos recrutements soient issus des relations avec les écoles et universités, pour repérer nos talents de demain », précise le directeur des ressources humaines, Stéphane Wilmotte.

Documents à l'appui
De fait, la quasi-totalité des étudiants ne connaissait même pas l'enseigne avant de participer au business game. Son origina-

lité est de proposer la préparation de l'ouverture d'un magasin à réaliser en vingt-quatre heures chrono et de l'organiser au siège même de l'entreprise. Après un accueil rapide des huit équipes au Campus, jeudi 20 février, le top départ est donné à midi. « Chacune d'entre elles a reçu quatre classeurs avec tous les documents nécessaires : études de marché, logistique, expansion, achat produits, ressources humaines, communication... Exactement les mêmes que ceux utilisés par nos équipes dans la réalité », poursuit Margaux Devos. Les candidats avaient le choix de s'implanter entre les

« BUSINESS GAME »
Les 20 et 21 février, au Campus de l'entreprise à Faches-Thumesnil (Nord), Électro Dépôt organisait son premier « business game » ouvert aux étudiants.

centres commerciaux de Leers et Roncq dans la métropole lilloise et devaient l'argumenter.

Des profils très variés
Par ailleurs, ils disposaient de l'aide de coaches: trois directeurs de magasin Électro Dépôt, présents même durant la nuit. Parallèlement, ils pouvaient consulter six experts du campus dans les domaines suivants: RH, logistique, achat, communication, expansion et gestion. « Il est intéressant de voir les différences d'approche, la capacité à travailler en groupe ou pas. On remarque aussi les spécificités des écoles plutôt spécialisées dans la distribution, plus pragmatiques, ou celles de gestion, plus théoriques. Certaines équipes s'étaient même préparées en amont du jeu, faisant l'effort de repérages en magasin! », assure Jérôme Vigneron, l'un des coaches. Au final et sans avoir beaucoup dormi, chaque équipe a présenté son projet en vingt minutes devant un jury de huit personnes membres du Codir, suivi par un jeu de questions-réponses et de l'avis du coach concerné. Pour les étudiants, les bonnes surprises n'ont pas manqué, tous reconnaissant

« Tout en continuant à défendre la promotion interne, notre expansion impose de prévoir le recrutement de nos talents de demain parmi les grandes écoles et universités. »

Pascal Roche, directeur général et cofondateur d'Électro Dépôt



la qualité d'organisation et la chaleur de l'accueil au siège même de l'entreprise.

Un défi stimulant
« Contrairement à ce que nous faisons à l'école, c'est un vrai cas pratique et c'est très stimulant de devoir préparer un dossier aussi complet et technique en seulement vingt-quatre heures », assure Pierre, étudiant à HEC Liège. « Pour moi, étudiant en école publique, c'est à la fois le défi de me confronter à des étudiants du privé et aussi l'opportunité de trouver un stage en alternance pour mon M2 », reconnaît Brice, de l'IAE. « Nous ne connaissons pas l'enseigne et nous sommes

contentes de constater qu'elle met vraiment en pratique ses valeurs de simplicité, d'intégrité et de passion. Ce qui, aujourd'hui, nous donne évidemment envie d'y travailler », assurent Hélène et Ségo-lène, étudiantes à l'Ieseg et membres de l'équipe victorieuse. Pour l'enseigne, l'objectif de repérer des candidats pour des stages ou de futures embauches est atteint, avec onze profils déjà identifiés. « C'est aussi une belle façon de lutter contre les préjugés sur les métiers de la distribution en prouvant qu'ils peuvent surtout se caractériser par la diversité, l'épanouissement et la passion », conclut Stéphane Wilmotte. ■■

FRANÇOIS LECOQC

500
RECRUTEMENTS
en 2014 et 2015. L'enseigne prévoit de renouveler cette expérience afin de s'assurer les meilleurs candidats pour les postes à pourvoir dans les deux prochaines années.
Source: Électro Dépôt