

CEFAM

Centre d'Études Franco-Américain de Management
Lyon & USA



Relations École / Entreprises

CEFAM

PLUS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE
depuis 1986

1350 DIPLÔMÉS
du CEFAM

Un réseau d'anciens élèves présents dans
60 PAYS

84% DES CÉFAMIENS
diplômés avec mention aux États-Unis

8 UNIVERSITÉS PARTENAIRES
accréditées AACSB aux États-Unis

100 ÉTUDIANTS DISPONIBLES
chaque année pour des stages en entreprise



Boston



Philadelphia



NYC



Albany



Lawrenceville



West Long
Branch



Fredericksburg



Philadelphia

Une formation franco-américaine unique

Le CEFAM, Centre d'Études Franco-Américain de Management, a été créé en 1986 pour répondre à l'internationalisation croissante des marchés et des entreprises.

Le CEFAM prépare à exercer des métiers dans les domaines du marketing, du management ou de la finance tant par le contenu de ses programmes que par son organisation pédagogique, en association avec plusieurs universités américaines réputées.

Deux axes majeurs font l'unicité du CEFAM :

- Une scolarité effectuée en France et poursuivie aux États-Unis pour l'obtention simultanée d'un double diplôme :
 - le Titre du CEFAM, « Manager des Organisations à l'International », Titre certifié par l'État niveau 7 (équivalent bac + 5, ancien niveau I)
 - un Bachelor of Business Administration (BBA ou un MBA) d'une université partenaire du CEFAM aux États-Unis : Rider University, Northeastern University, Temple University, Siena College, Pace University, La Salle University, Monmouth University ou the University of Mary Washington toutes accréditées AACSB, label de référence des écoles de commerce à l'international.
- Une formation dispensée 100% en langue anglaise tant en France qu'aux États-Unis.

Le corps professoral et l'administration du CEFAM n'ont qu'une ambition : la réussite académique, professionnelle et personnelle des étudiants. Les diplômés du CEFAM exercent des postes à responsabilité dans 60 pays.



LES MOYENS

- Un enseignement de qualité en langue anglaise répondant à des standards académiques exigeants.
- Des équipes dédiées (corps professoral et administration) permettant une approche individuelle des étudiants.
- Un programme adapté aux exigences des partenaires professionnels du CEFAM.
- Une approche transverse du business.
- La possibilité pour chaque étudiant et ancien élève d'intégrer l'Incubateur du Campus René Cassin.

MODULES DE FORMATION

Formés aux compétences et savoirs clés attendus par les entreprises, les étudiants du CEFAM approfondissent notamment leurs connaissances dans les domaines suivants :

- Macro-économie
- Marketing
- Comptabilité (US GAAP)
- Finance
- Micro-économie
- Management
- Politique internationale
- Langues

Le Titre du CEFAM « Manager des Organisations à l'International », est certifié par l'État niveau 7 (ancien niveau I), est aussi accessible par VAE.

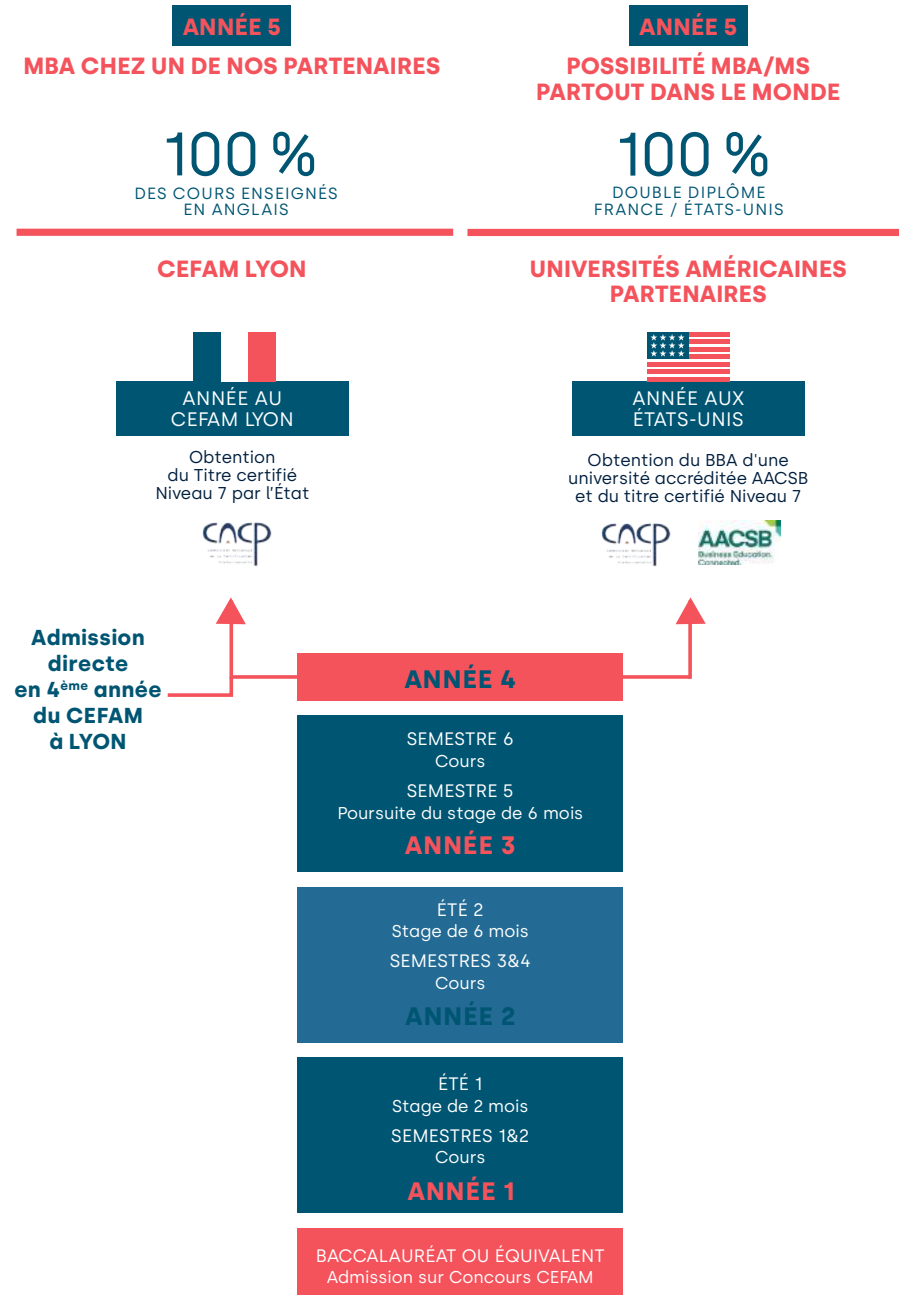
MISSION STATEMENT

CEFAM provides a French American business education leading to internationally recognized degrees and global careers*.

** En se basant sur le modèle éducatif américain, le CEFAM prépare ses étudiants à l'obtention d'un double diplôme franco-américain et à exercer les métiers du management des entreprises dans un contexte international.*



Calendrier de formation



PLANNING DES STAGES



- Le cursus du CEFAM est ponctué de périodes en milieu professionnel qui permettent à nos étudiants de mettre en pratique leurs apprentissages. Ces expériences ont lieu en France (45 % des stages) ou à l'étranger (55 % des stages, 25 pays). En accueillant un Céfamien en stage au sein de votre entreprise, vous pouvez compter sur un étudiant motivé, ouvert sur l'international, disposant d'une connaissance généraliste sur les métiers de l'entreprise (gestion, finance, marketing, action commerciale).
- Lors des différents stages, le suivi effectué par le CEFAM permet d'évaluer la progression de l'étudiant en collaboration avec le tuteur en entreprise (évaluations en cours de stage, rapport de stage, soutenance devant un jury professionnel).

JUILLET / AOÛT

Étudiants en fin de 1^{ère} année

JANVIER À JUIN / JUILLET À DÉCEMBRE

Étudiants en 3^{ème} année et 4^{ème} année (fin d'études)

Exemples de missions

confiées à des stagiaires du CEFAM

STAGES 2 MOIS

Étudiants en fin de 1^{ère} année

COMMERCIAL / IMPORT / EXPORT

- Création / mise à jour de base de données clients ou fournisseurs
- Prospection (téléphonique ou en face-à-face)
- Accueil / Vente / Service à la clientèle

MARKETING / COMMUNICATION / ÉVÉNEMENTIEL

- Rédaction d'argumentaires
- Contribution à des campagnes promotionnelles / publipostage
- Veille concurrentielle

COMPTABILITÉ / FINANCE

- Saisies / enregistrements
- Envois de relances impayés
- Vérification de factures fournisseurs

FONCTIONS RH

- Aide au sourcing de candidats, pré-sélection téléphonique
- Diffusion d'offres sur les réseaux sociaux
- Organisation d'entretiens

DIRECTION GÉNÉRALE / ASSISTANCE MANAGERS

- Organisation de RDV
 - Création de supports (powerpoint / tableaux synthétiques...)
 - Archivage / classement
-

STAGES 6 MOIS

Étudiants en 3^{ème} année ou fin d'études

COMMERCIAL / IMPORT / EXPORT

- Suivi / développement de comptes clients internationaux
- Analyses comparatives des ventes (selon objectifs / pays / produits...)
- Développement d'enquêtes de satisfaction

MARKETING / COMMUNICATION / ÉVÉNEMENTIEL

- Contribution à des lancements de produits
- Gestion de projets (ex. organisation d'événement)
- Études de marché

COMPTABILITÉ / FINANCE

- Analyses financières
- Contribution aux définitions et suivis d'objectifs quantitatifs
- Interactions fournisseurs

FONCTIONS RH

- Mise en place de réunions / séminaires internes
- Analyse des besoins en RH des équipes en place
- Rédaction d'offres de postes

DIRECTION GÉNÉRALE / ASSISTANCE MANAGERS

- Préparation d'analyses
 - Benchmarking
 - Gestion de projets divers
-

Témoignages des tuteurs



Kwame AGYEI – Senior Associate at PWC, GHANA

Review of Melvin BOATEY – April 2019

Overall, Melvin has done in his time thus far at PwC an effective job. He has adapted quickly, which has meant that he can easily work with different teams as and when the need arises. He is encouraged to work on his development areas and continue to demonstrate his strengths.

Deloitte.

Gareth VAN GENSEN

Manager Assurance at DELOITTE TAX & CONSULTING, Luxembourg

Review of Thomas CAPORALE – May 2019

Thomas displayed strong commitment, while working on different assignments throughout his internship to date - he communicates very well to supervisors and does not hesitate to ask questions and speak up if something is not clear. He manages his time very well, informing his superiors if something is nearly done in order to not sit around idly waiting for new tasks. His time management is very good and he understands well when something is explained to him, so there is no need to repeat tasks and subjects again. He is progressing very well and is displaying a keen interest in the work he is doing.



Anthony MOMMER

Financial Analyst at GE Medical Systems, Buc – France

Review of Chloé FREYER – April 2019

Chloé a fait preuve dès son arrivée d'une grande capacité d'adaptation: intégration rapide dans les différentes équipes, familiarisation avec les dynamiques / « langage » du business et flexibilité dans la gestion des tâches.

Elle a démontré par ailleurs une forte maturité professionnelle dans l'organisation de son travail ainsi qu'au travers de sa communication.

Chloé est toujours souriante et désireuse d'apporter son aide.



Bethany HODGSON

FP&A Senior Manager at NBC UNIVERSAL, London – UK

Review of Anaïs BREST – January 2019

Overall, I have been extremely impressed with Anaïs' performance since joining the team. She has taken on activities with real positivity and enthusiasm and has performed over and above my expectation for her level. Anaïs has become an asset to the team and her knowledge of the financial systems, but also of Excel/IT in general, has brought impressive efficiencies to the Central Finance team and our processes.



Marion DI BENEDETTO

Managing Director at SIERRA MARKETING, Surry Hills – Australia

Review of Clara DANTIN – December 2018

In 12 years of welcoming interns in to our company. I have never given a perfect score. Clara truly broke the mould. Her adaptability, eagerness and capacity to learn and learn fast, as well as her attitude, marketing knowledge and communication skills are second to none. Clara is a strong team player. She contributed a lot to our business and she will be missed.



Laetitia CLAVEL

Coordnatrice Service logistique à Live ! By GL EVENTS – France

Review of Cassandra VIGNAL – December 2017

Très motivée pour son âge, elle regroupe de nombreuses qualités : très positive, dynamique, engagée, très à l'écoute, qui s'intéresse à beaucoup de choses et comprend vite. Elle s'est également très bien intégrée aux autres. Une des meilleures stagiaires que j'ai eues en 10 ans.

Tutors Reviews

OPTEVEN – Seyni FALL – Team Manager à Opteven, Lyon – France

Review of Hadiatou DIALLO – August 2018

Nous avons proposé un poste à Hadiatou, mais elle souhaite poursuivre ses études. Ses performances ont été exceptionnelles.

MAXMARA – Amy HARNETT – Showromm Manager at MaxMara, London – UK

Review of Carla MONTESSUIT – August 2018

Carla was a great asset to the team....she was extremely motivated and willing to learn all aspects of the wholesale area... She was extremely punctual in all areas and has a sunny disposition...

She worked well within the team, and was extremely supportive to me. Carla wanted to be challenged throughout her time here working on different projects...

MONCLER – François PREVOT – Responsable Magasin at MONCLER, Paris – FRANCE

Review of Basile FLEURY – July 2018

Excellent stage avec offre de CDI à la clé. Stagiaire très mature, très bon relationnel avec l'équipe et les clients. A réalisé de très bons scores de vente et les clients demandaient à le voir en tant que conseiller clientèle.



Devenez partenaire du CEFAM

Afin d'être toujours au plus proche des attentes des entreprises, le CEFAM est ouvert au développement de nouvelles relations privilégiées :

LE NETWORKING ENTRE PROFESSIONNELS

- Soyez invité aux conférences thématiques mensuelles
- Participez avec plus de 80 professionnels à la soirée Networking annuelle du CEFAM

LE RECRUTEMENT DE STAGIAIRES OU DE DIPLÔMÉS

- Avec le site du réseau des Anciens, étudiants et partenaires du CEFAM, accédez aux profils ou publiez directement vos opportunités de stage ou d'emploi www.cefam-alumni.com
- Si vous le souhaitez, soyez accompagné gratuitement dans la diffusion d'offres de stage et d'emploi et dans le sourcing de candidats
- Participez au Forum de recrutement jeunes diplômés

SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT

Contribuez aux projets pédagogiques en versant la taxe d'apprentissage de votre entreprise au CEFAM pour encourager :

- la création et l'animation d'ateliers dédiés au développement de compétences professionnelles des étudiants
- le développement du réseau d'entreprises partenaires
- l'accueil d'étudiants étrangers dans le cadre de programmes d'échanges européens et transatlantiques
- l'animation et le développement du réseau des Anciens élèves
- l'accueil d'intervenants reconnus dans le monde pédagogique.

Ils soutiennent nos événements entreprises



PARTENAIRE DE L'EXECUTIVE CLUB DU GROUPE IGS

Destiné aux dirigeants des entreprises partenaires du Groupe IGS, l'Executive Club propose à ses membres un programme alternant groupes de réflexion et d'échanges sur l'actualité sociétale, économique et managériale, des offres privilégiées pour le recrutement de stagiaires, de diplômés, ... et des moments conviviaux culturels et sportifs.



Centre d'Études Franco-Américain de Management
Lyon & USA

Contactez-nous pour

Une présentation des programmes
Un aperçu des événements planifiés sur l'année
Diffuser vos offres de stage ou d'emploi
Devenir partenaire
Participer à des jurys de soutenances

Votre contact privilégié

Germain LAMBERT
Responsable Relations Entreprises
germain.lambert@cefam.fr
Tél : +33 (0)4 72 85 72 16

CEFAM

47, rue Sergent Michel Berthet
CP 606 - 69258 LYON CEDEX 09 - France
www.cefam.fr
www.cefam-alumni.com