



ERIC HUMBERT

PROMO 2008

*En sortie d'école, Eric a décidé de poursuivre ses études d'un an en mastère spécialisé en management stratégique du changement par l'innovation à l'ENSAM d'Aix-en-Provence.*

« Je m'orientais vers des postes d'ingénieur R&D en entreprise. Cependant, avec la crise économique de 2008, les procédures de recrutement ont été stoppées. J'ai décidé de m'inscrire à une formation complémentaire d'un an en mastère spécialisé en **management stratégique du changement par l'innovation** à l'ENSAM d'Aix-en-Provence. Cette formation abordait toutes les notions nécessaires à la gestion de projets (Créativité, Marketing, Qualité, Analyse financière, TRIZ etc.). En effet, durant ma période de recherche d'emploi, j'ai découvert les offres de chef de projet et le descriptif des missions me donnait envie. Cependant, même si j'avais un bagage scientifique solide, je n'avais aucune connaissance des différentes dimensions d'un projet d'innovation. »

*Il partage son entrée dans la vie active et les différents postes qu'il a occupés, de chef de projet à chargé d'affaires.*

« Mon entrée dans la vie active s'est faite dans la foulée de la fin de formation avec un poste de **chef de projet** au sein du pôle de compétitivité Fibres (qui n'existe plus aujourd'hui). Je m'occupais du **montage de projets régionaux, nationaux ou européens dans le domaine du textile** que je ne connaissais absolument pas. En 2012, licenciement économique, j'ai cherché un emploi sur tout l'hexagone hors Ile de France pendant 15 mois. Finalement j'ai atterri dans un deuxième pôle de compétitivité UP-tex, grâce à mon réseau professionnel. 3ans plus tard je suis arrivé chez Materialia à Charleville-Mézières. Responsable de l'antenne locale là encore, j'élargissais mon panel de matériaux. Après 5 ans avec les acteurs de la filière textile de l'Est et du Nord, je m'occupais maintenant de projets sur tous types de matériaux, mais principalement les métaux et les polymères. Après 2 ans, je suis rentré à l'Institut Carnot MICA en tant que **chargé d'affaires**. »

**Pour résumer le rôle de chef de projet dans les pôles revient à :**

- 1 - Prospection d'entreprises
- 2- Analyse des besoins en R&D et identification de potentiels projets collaboratifs
- 3- Vente de l'adhésion annuelle aux entreprises pour accéder aux services proposés par le pôle
- 4- Si l'entreprise n'adhère par les actions s'arrêtent
- 5 – Adhésion de l'entreprise => Recherche des partenaires (entreprises, centres techniques, laboratoires publics) et des outils financiers (appels à projets régionaux, nationaux ou européens) les plus pertinents pour la réalisation de leurs projets de R&D et montage du projet.
- 6- Si projet financé => Suivi jusqu'à son terme.

En plus de ces actions principales, il a également l'organisation d'évènements à destination des adhérents

*Eric est entré dans le secteur commercial pour **promouvoir des laboratoires et centres techniques spécialisés dans les matériaux**. Pour terminer ce point sur sa carrière, après le COVID, Eric a pu avoir un poste de chargé d'affaires pour l'Université de Haute-Alsace.*

« J'ai quitté le secteur des matériaux pour celui de l'Energie et de l'E-mobilité. Je m'occupe de **la promotion des compétences de 7 laboratoires** qui sont liés à cette thématique (4 scientifiques et techniques et 3 dans les SHS) **pour établir des contrats de partenariats avec des entreprises**. A ce



ERIC HUMBERT

PROMO 2008

titre, je suis également partie prenante dans un projet transfrontalier qui s'inscrit dans les actions en lien avec les activités lancées dans le cadre du post-Fessenheim. »

**Pour résumer le rôle de chargé d'affaires (ou business developer en anglais) revient à :**

1 - Prospection d'entreprises

2- Analyse des besoins en R&D et identification sujets pouvant être traités par les structures que je représente

3- Organisation échange entre experts scientifiques et technique et l'entreprise pour validation adéquation besoin(s) et contrainte(s) entreprise avec compétences et moyens de la structure de recherche et d'innovation.

4- Soumission proposition commerciale et discussions

5- Si proposition acceptée par le client => Suivi de la réalisation des travaux jusqu'à leur terme.

*Le dernier conseil d'Eric pour les futurs diplômés :*

« Même si mon parcours est fait de hauts et de bas, j'ai toujours aimé ce que je faisais. Aujourd'hui encore je viens au bureau avec le sourire et l'envie d'avancer pour obtenir des résultats. Je crois que le principal est d'aimer ce que l'on fait, d'être épanoui dans son travail, au-delà du type de contrat, du salaire et de l'absence d'avantages spécifiques.

Pour moi le seul conseil que j'aurais à donner à un futur diplômé c'est de répondre à des offres qui lui font envie et ne pas hésiter à changer de structure et de lieu pour obtenir ce qu'il cherche. »