***6.       Outreach avec Level 20***

*a.       Liste des écoles / objectif annuel*

*b.       Formalisation des messages clés à faire passer que doivent s’approprier les témoins-role model avant d’aller témoigner*

*c.       Donner les outils aux SdG en région d’aller témoigner dans les écoles qui sont leurs viviers de recrutement*

1. **LISTE DES ECOLES ET OBJECTIF ANNUEL**

Les actions d’Outreach auprès des Grandes Ecoles sont menées conjointement avec Level 20 France.

L’objectif annuel est d’organiser des évènements avec 10 Grandes Ecoles de commerce et d’ingénieurs et Universités à Paris et de couvrir les principales écoles et universités en région. Ces évènements sont reconduits chaque année aux mêmes dates afin de les pérenniser dans le temps.

Les écoles concernées à Paris sont : HEC, INSEAD, Dauphine, ESCP, ESSEC, Sciences Po, Sorbonne Université, Polytechnique, Centrale et les Mines.

Les écoles concernées à Lyon sont par exemple l’EM Lyon et Centrale.

1. **MESSAGES**

Les évènements d’Outreach incluent systématiquement un panel composé de 4 à 5 professionnel.lle.s, animé par un modérateur.

Les étudiants conviés sont en programme Grande Ecole, Master ou MBA. Level 20 vise en priorité les deuxièmes années qui doivent encore choisir leur spécialité, mais l’invitation est généralement ouverte à tous.

Les panels sont diversifiés tant au niveau des positions occupées (principal, associate, partner), des activités (LBO, VC, Infrastructure) que des fonctions (investisseur, relations investisseurs), ceci afin de montrer aux étudiants la diversité des fonctions et des métiers de l’industrie du private equity.

Le panel se décompose en une première partie consacrée aux témoignages puis une seconde partie sous forme de questions réponses avec la salle. La soirée se clôture avec un cocktail qui permet des échanges individuels entre les étudiantes et les professionnel.lle.s.

Les thèmes abordés sont les suivants :

1. Présentation (que faites-vous, chez qui, quel est votre parcours)
2. En quoi consiste votre profession/rôle (trouver de nouvelles opportunités, s’occuper du portefeuille, développer les relations investisseurs) en donnant une idée du quotidien de la personne et ce qui lui plait dans son métier
3. Un conseil à donner aux étudiants pour rejoindre la profession

Les principales interrogations des étudiants portent sur le meilleur parcours pour rejoindre l’industrie, la possibilité d’intégrer un fonds d’investissement sans avoir une première expérience, ou en venant de l’industrie, et les tendances et perspectives de marché.

Dans leurs témoignages, les rôle models mettent en avant la diversité des parcours de carrière, la richesse de leurs missions, et d’un point de vue plus personnel, la flexibilité que leur offrent leurs missions. Et concluent souvent avec cette expression : osez rejoindre cette industrie, elle est passionnante !

Les professionnel.lle.s qui souhaiteraient intervenir dans des panels peuvent se manifester via le site [france@level20.org](mailto:france@level20.org), sachant que les alumni des écoles concernées sont privilégiés.

1. **OUTILS EN REGION**

Un des objectifs de Level 20 est d’assurer un programme en région, le déploiement est donc prévu dans les villes des grandes régions couvertes où France Invest organise déjà des rencontres :

* Marseille
* Toulouse/Bordeaux
* Strasbourg/Metz
* Lyon
* Nantes/Rennes
* Lille

Une soirée d’Outreach sera organisée dans chacune de ces villes le lendemain de l’intervention programmée de France Invest.

Cet évènement rassemblera les principales Grandes Ecoles et universités de la région. Un panel sera organisé sous le même format que précédemment décrit, avec des intervenants de la profession et étudiants locaux. Une représentante de Level 20 sera présente, elle aura constitué le panel et l’animera, en coordination avec France Invest.