Trouver ton entreprise : le guide.

MISE À JOUR : NOVEMBRE 2026

Ton service d'assistance — le Bureau des entreprises EMS : Glenn Roullier · g.roullier@ems-epinay.com · 01 84 21 01 51. Aide au CV, simulations d'entretien, mise en relation avec les entreprises partenaires — et un suivi individuel jusqu'à la signature. Tu n'es jamais seul·e dans cette recherche.

1. TA CIBLE D'ABORD

Liste les entreprises qui correspondent à ta formation (commerce, distribution, services) et à ta mobilité réelle. Vise large : les TPE-PME recrutent plus d'apprentis que les grands groupes, et répondent plus vite.

2. OÙ CHERCHER

- **La bonne alternance** (labonnealternance.apprentissage.beta.gouv.fr) — le site officiel : offres et candidatures spontanées ciblées par l'algorithme de France Travail.
- **France Travail** (francetravail.fr), Indeed, HelloWork, LinkedIn — active les alertes.
- **Le réseau EMS** : les offres des partenaires arrivent d'abord au Bureau des entreprises — signale-toi.
- **Ton réseau à toi** : famille, amis, anciens employeurs de job d'été, commerçants de ton quartier.

3. TON CV : UNE PAGE QUI SE DIFFÉRENCIE

- 1 CV = 1 page. Design propre (Canva, modèles Word) mais lisible avant tout.
- Photo professionnelle si tu en mets une : tenue correcte, fond neutre, sourire simple — pas de selfie ni de photo de vacances.
- Contact complet (e-mail sérieux, téléphone, LinkedIn) ; ta ville et ta zone de mobilité suffisent.
- Un titre = le poste visé, adapté à chaque offre.

4. LA LETTRE / LE MESSAGE D'ACCOMPAGNEMENT

Court (10 lignes), personnalisé (le nom de l'entreprise, ce qu'elle fait), concret : ta formation, ton rythme d'alternance, ta date de disponibilité, ce que tu peux apporter. L'école fournit des trames en rendez-vous.

5. LE RYTHME D'UNE VRAIE RECHERCHE

- 10-15 candidatures ciblées par semaine valent mieux que 50 copiés-collés.
- Tiens un tableau de suivi (entreprise, date, canal, relance, réponse).
- Relance après 7-10 jours : un appel court et poli fait la différence.

6. PRÉPARE L'ENTRETIEN

- Ton pitch en 30 secondes : qui tu es, ta formation, pourquoi cette entreprise.
- Prépare 2-3 questions sur le poste — et tes réponses aux classiques (qualités/défauts, disponibilité, mobilité).
- Simulations d'entretien à l'école : entraîne-toi avant les vrais.
- Visio : teste ton matériel avant, cadre propre, regarde la caméra.

7. CE QUE TU COÛTES À L'EMPLOYEUR

Le coût de la formation est financé par l'OPCO de l'entreprise. La première année, l'État verse en plus une aide à l'employeur : dans une entreprise de moins de 250 salariés, 4 500 € pour un BTS ou un titre de niveau Bac+2, 2 000 € pour un titre de niveau 6 ou 7 — moins au-delà de 250 salariés. Ces montants valent pour un contrat conclu depuis le 8 mars 2026 et commencé avant le 1er janvier 2027. Montre le **simulateur de salaire** de l'école (ems-epinay.com/simulateur-salaire) à un employeur hésitant.

Une seule chose à ne pas cacher, si tu prépares un **titre de niveau 6 ou plus** (Responsable d'établissement marchand, Manager du développement commercial) : depuis juillet 2025, l'employeur règle une **participation de 750 €, une seule fois**, que l'école lui facture après les 45 premiers jours ; elle est déduite de la part de l'OPCO. Annonce-la toi-même — un employeur qui la découvre sur une facture s'en souvient, un employeur prévenu la compare à ce qu'il économise et signe quand même.

La certification Manager du développement commercial est une certification professionnelle enregistrée au RNCP par CDE FEDE France. Elle est accessible par la VAE : http://www.vae.gouv.fr et https://cde-fede.fr/la-vae/. L'école n'accompagne pas la VAE.

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

FEDE Centre Européen des Examens - France Fédération Européenne Des Ecoles

8. SIGNÉ ? L'ÉCOLE S'OCCUPE DU RESTE

Dès l'accord de l'employeur, le Bureau des entreprises monte le contrat (Cerfa, transmission OPCO) et vérifie tout avec l'entreprise. Tu n'as rien à remplir seul·e.

Bloqué·e ? Pas d'employeur à la rentrée ? Tu peux commencer ta formation sans contrat (jusqu'à 3 mois, statut de stagiaire de la formation professionnelle) pendant que l'école t'aide à signer. Parles-en à l'admission : contact@ems-epinay.com · 01 84 21 01 51.

EPINAY MANAGEMENT SCHOOL
SAS au capital de 10 000 € · 36 avenue Salvador Allende — 93800 Épinay-sur-Seine · 951 023 183 R.C.S. Bobigny · NDA n° 11 93 12183 93 — cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État
contact@ems-epinay.com · 01 84 21 01 51 · ems-epinay.com