

TÉMOIGNAGE

■ Comment témoigner aujourd'hui de la diversité des carrières que l'on peut mener après une école d'ingénieurs ?

Se laisser guider par ses aspirations

J'ai choisi le corps des Télécoms à la sortie de Polytechnique, en 1997. À l'époque, le marché des télécoms s'ouvrait à la concurrence, le mobile et l'Internet commençaient à se déployer largement dans les foyers et les entreprises. J'avais envie de contribuer à cette révolution du numérique, si importante pour le quotidien de chacun. J'ai donc rejoint France Télécom comme ingénieur commercial sur le marché des entreprises, puis je suis devenue ingénieur commercial grands comptes d'un client du secteur public. J'ai

ensuite pris la direction d'une équipe marketing en charge des services applicatifs sur le marché entreprises : le début du *cloud*. L'étape suivante a été la mise en place de la première délégation de service public de France Télécom en Corse, avant d'être nommée directeur commercial de la division opérateurs. Aujourd'hui, je suis directeur adjoint de l'un des six programmes stratégiques lancés par le groupe Orange, avec pour objectif de développer de nouveaux services pour les fournisseurs de contenus sur Internet, qu'il s'agisse de portails Web ou de sites marchands. Mes choix de postes ont finalement toujours été fortement influencés par mes propres aspirations personnelles : développer des services innovants, et être en prise directe avec les clients. Il est en effet important pour chacun de s'épanouir dans son activité professionnelle.

Se confronter au client

Pourquoi devenir ingénieur ? Le modèle familial a clairement joué : un père ingénieur et une mère professeur de mathématiques. De plus, je souhaitais « construire des choses ». Le choix des télécoms s'est imposé en raison de l'actualité sectorielle de l'époque et du potentiel d'usages. Enfin, très rapidement, j'ai été intéressée par des pos-

tes orientés « relation client » plutôt que technique : il était important pour moi d'interagir avec des clients, car la satisfaction du client est l'un des enjeux clés d'une entreprise pour construire une bonne relation dans la durée. De plus, la confrontation directe avec le client est extrêmement enrichissante et stimulante.

Des formations scientifiques pour s'épanouir



Une formation d'ingénieur influence fortement la manière d'aborder les choses et de raisonner. Elle incite notamment à rester très factuel, à anticiper la solution globale mais aussi son déroulement dans les détails jusqu'à son terme. La formation scientifique apprend également à gérer la créativité : comment identifier les possibles pour répondre à un problème concret, et comment dérouler le raisonnement et les

étapes pour résoudre le problème. Les choix que l'on fait résultent d'une combinaison d'opportunités et d'aspirations personnelles. On se construit ensuite au fur et à mesure des orientations que l'on prend. C'est ainsi qu'une formation d'ingénieur peut mener à des métiers très différents, et à de très nombreux secteurs d'activité : il ne faut pas penser cette formation comme restrictive sur les choix à venir, mais comme un tremplin vers de nombreuses opportunités.

Mieux communiquer

Les modèles jouent un rôle important dans les choix que l'on fait à dix-huit ans. Malgré les politiques volontaristes de nombreuses entreprises pour favoriser l'embauche de femmes ingénieurs, il y a encore peu de jeunes filles qui font ce choix de formation. Je n'en connais pas toutes les raisons, mais il faut en tout cas casser l'idée que les formations scientifiques ne peuvent pas permettre à une femme de s'épanouir. À nous certainement, femmes ingénieurs, de mieux communiquer sur nos métiers. ■

**Nathalie Gaillard (94),
directeur adjoint du programme stratégique
Smart Networks, Orange**