

# Relations aux professionnels

Patrick Martineau

Version 1.0, 2018-03-07

Les relations aux professionnels à Polytech Tours héritent de :

- la diversité des actions relevant des relations aux professionnels
- les pratiques différentes des départements
- la multiplicité des personnes impliquées à différents titres

## 1. Le point début 2017

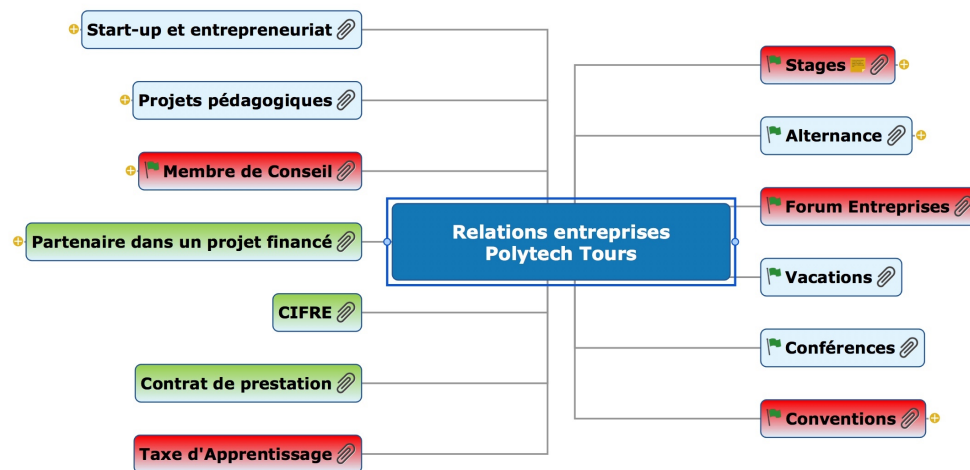


Figure 1. Un point sur la diversité des Relations

- Le forum des entreprises organisé dans le cadre de la semaine de l'Insertion de l'université est déjà regroupé sur un seul site.
- La collecte de la taxe d'apprentissage, centralisée par le secrétariat de Polytech, est redistribuée en interne sur des critères historiques des partenariats

## 2. Objectifs à courts termes

### 2.1. Les soutenances de stages 5A

Les objectifs fixés sont de créer une dynamique permettant de fédérer les pratiques de manière à unifier notre relation aux entreprises.

Le plus simple est de s'attaquer aux soutenances de stages de 5ème année. Ces soutenances amènent de nombreux professionnels dans nos murs. Le premier objectif, et intérêt pour les collègues, est d'améliorer l'accueil qui leur est réservé.

Expérimentation 2017 :

- 3 mises en oeuvre sur les 3 sites :
  - Conclusion → utiliser un seul site regroupant l'ensemble des soutenances des différentes spécialités
- Accueil unique :

- Mutualisation des personnels
- Image de Polytech Tours améliorée
- Buffet le midi :
  - Moment très apprécié de convivialité et d'échanges
- Points de vigilance :
  - Spécificité de l'Aménagement au DAE
  - Mise en oeuvre de l'évaluation des compétences
  - Intégration dans PolySkill

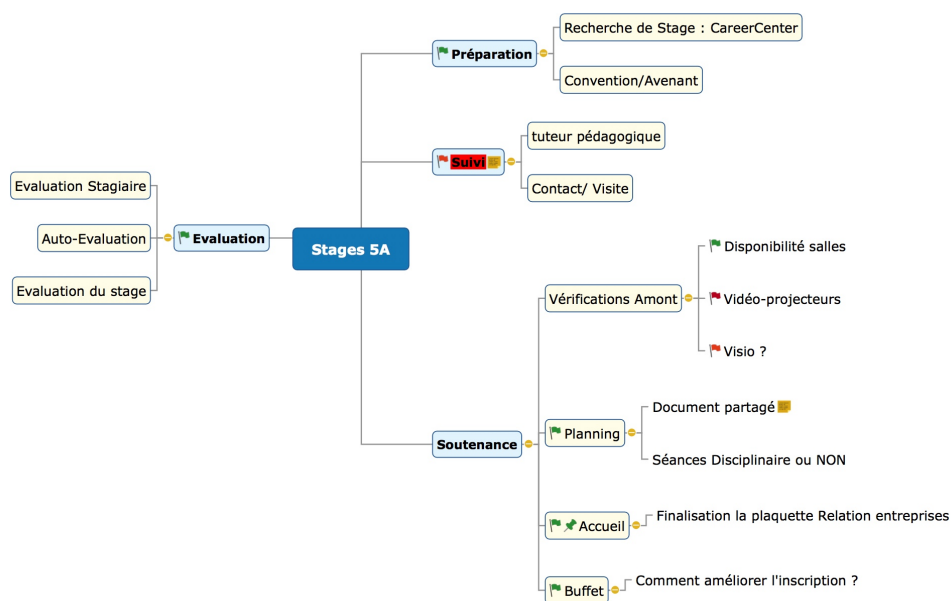


Figure 2. Pour 2018, point sur l'organisation des soutenances de stages

## 2.2. La plaquette de communication

Deuxième réalisation :

- Plaquette de promotion des relations aux professionnels
- Uniformisation de la communication
- Echange sur les pratiques différentes et les calendriers différents

## 2.3. Informations réparties

Les sources d'informations sont gérées localement par chaque service ou responsable de service. Chacun oeuvre dans un souci d'efficacité sans souci de l'intérêt collectif.

## 3. Plan à moyen termes

### 3.1. Mise en oeuvre de l'uniformisation des stages

- ☒ sur 1 semaine
- ☒ sur 1 seul site
- ☐ sur 1 seul modèle d'évaluation des compétences

### 3.2. Convention de partenariat

- ☐ Standardiser 2-3 partenaires privilégiés par spécialité. Cela veut dire une dizaine au niveau de Polytech Tours.
- ☒ Développer davantage les partenariats réseau
- ☐ Améliorer le suivi de ces conventions

### 3.3. Taxe d'apprentissage

- ☒ Unifier la campagne de communication. L'ensemble des listings d'entreprises gérés par les départements ont été regroupés. Cette année un seul mailing a été réalisé au nom de Polytech Tours.
- ☒ Centraliser la collecte. C'est déjà le cas car le versement est réalisé sur le compte de l'université qui nous reverse ce qui nous est destiné.
- ☐ Centraliser la politique d'investissement.

### 3.4. Un CRM adapté

La diversité des interlocuteurs impliqués dans les relations avec les entreprises rend difficile un suivi précis des relations avec une entreprise en particulier. Besoin d'un CRM open, Edu'Net, outil interne (projet collectif)

- ☒ Un site Web interne (Workflow, serveur Web + BDD, supervision)

### 3.5. Améliorer l'Insertion Professionnelle

- ☒ Contrats de Professionnalisation - en particulier pour le DAE
- ☒ Les projets étudiants sur des sujets proposés par des entreprises locales sont de plus en plus courants
- ☐ Développer l'entrepreneuriat

## 4. Les attentes des partenaires

Pour les entreprises

- Stagiaires
- Alternants

- POC (projets étudiants)

Pour les institutions

- Partenaire privilégié capable d'investir de l'énergie dans de nouveaux projets

Les attentes de l'Ecole

- Un regard extérieur / une aide sur notre gouvernance
- Un investissement de vacataires dans nos formations - dont l'encadrement de projets émanants des entreprises

## 5. Conclusion

- Fédérer la synergie en mettant en place des outils simples et fonctionnels.
- Tirer partie des points forts de chacun.