



Dossier de candidature - Président
Passage de marque Junior-Entreprise

Table des matières

I.	Avant-Propos	2
I.	Qui est Polytech'Expertise ?	3
1.	Historique de la junior :	3
2.	Le réseau Polytech.....	3
II.	Nos domaines de compétences	4
III.	Etat actuel de la Junior :	4
IV.	Notre cahier des charges.....	5
V.	Nos processus :	5
1.	La cadre légal et réglementaire	5
2.	Stratégie et pilotage	6
3.	Activité Commerciale	6
4.	Gestion des ressources humaines.....	7
5.	Trésorerie	7
VI.	Vision vers l'avenir.....	8

I. Avant-Propos

Présidentes, Présidents,

Polytech'Expertise souhaite vous montrer à travers ce dossier toute la motivation que la fin du mandat actuel ainsi que sa relève ont pour réussir et se développer dans le mouvement des Junior-Entreprises.

Aujourd'hui, notre équipe plus nombreuse et mieux formée est prête pour devenir un membre à part entière du mouvement et tous les points d'améliorations que le précédent audit a montré sont déjà des leviers que tous nos membres s'adonnent à résoudre.

HAJJAJI Jaouad
Trésorier

Vaudecranne Florian
Président

Beraud Armand
Secrétaire Général

I. Qui est Polytech'Expertise ?

Polytech'Expertise est la **Junior Initiative** de l'école Polytech Orléans. Fort de ces **7 spécialités** différentes, Polytech Orléans est une école d'**ingénieur** qui forme des ingénieurs généralistes et polyvalents. Ainsi Polytech'Expertise est une junior multi-compétences permettant de répondre à de nombreux besoins divers et variés.

1. Historique de la junior :



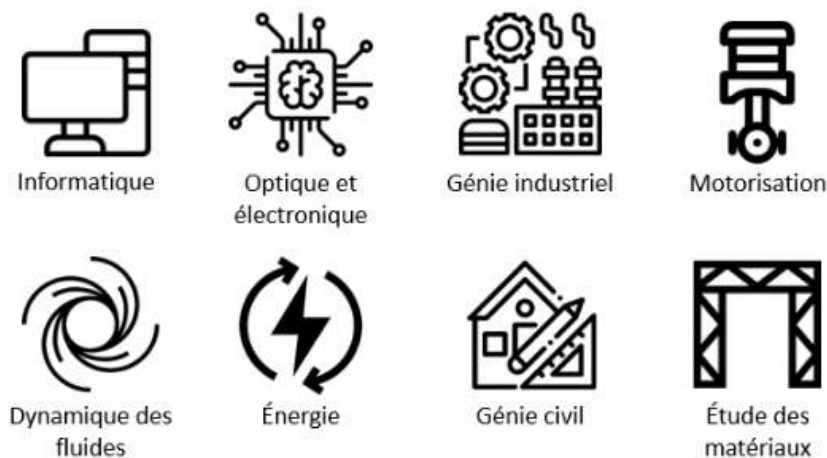
À la suite d'un mauvais recrutement en 2013, Polytech'Expertise s'est fait radier du mouvement de la Confédération Nationale des Junior-Entreprises. Ainsi depuis 2014, Polytech'Expertise est en reconstruction et petit à petit développe ses compétences et sa notoriété au sein de l'école et des entreprises de la région Centre.

2. Le réseau Polytech

Avec plus de 65000 ingénieurs actifs, le réseau Polytech possède 15000 élèves dans 83 spécialités réparties dans 14 écoles en France. De nombreuses écoles du réseau ont leur propre Junior Entreprise ce qui nous permet de profiter de toutes les compétences nécessaires à la réalisation de tous les types de projets proposés.

Aujourd'hui, Polytech'Expertise est partie prenante dans le développement d'un partenariat avec les juniors du réseau. Ce partenariat aurait pour but, à terme, d'harmoniser et mettre en avant le réseau des juniors du réseau Polytech et ainsi profiter des compétences de tous les étudiants et de toutes les spécialités du réseau.

II. Nos domaines de compétences



Nos domaines de compétences sont à l'image des nombreuses spécialités de Polytech Orléans. Ainsi, Polytech'Expertise peut répondre à de nombreux besoins différents de nos prospects.

Et pourtant malgré ses nombreuses compétences qui sont à notre disposition, l'activité de la junior est faible. Depuis 2014, peu d'action de prospection ont été menées et notre notoriété et visibilité auprès de la région Orléanaise sont très faibles.

Ainsi, le grand enjeu de notre mandat et des mandats suivants est, parmi d'autres, le développement commercial avec plus de projets et d'activités.

III. Etat actuel de la Junior :

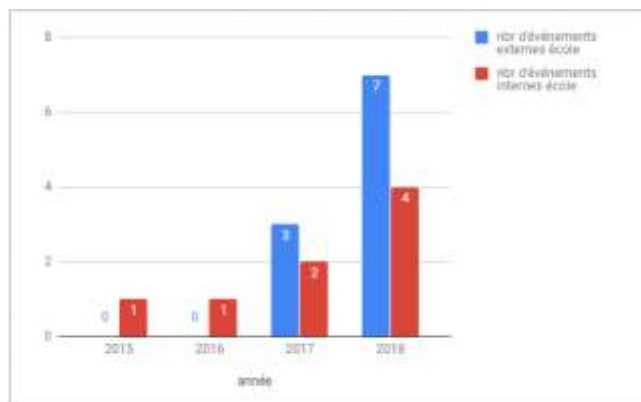
Passation : fin janvier

Clôture comptable : 31 décembre

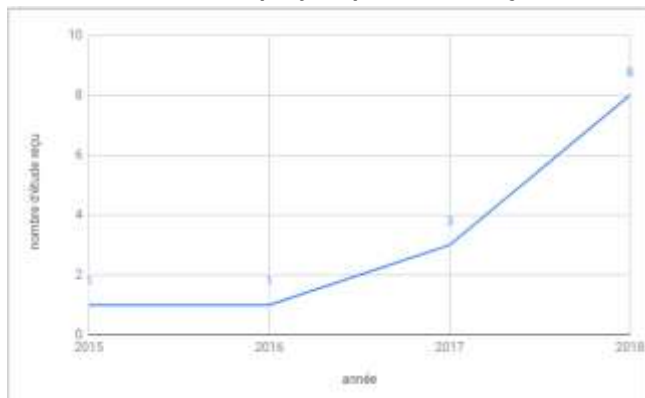
Recrutement



Nombre d'événements



Nombre de projets potentiels reçus



Historique CA signé et résultat



IV. Notre cahier des charges

Notre cahier des charges peut se définir en quatre points qui sont les suivants :

- Amélioration et remise à neuf de notre trésorerie qui est vacillante depuis le début de l'année à la suite de la mise en place d'un nouveau logiciel comptable et d'un mauvais recrutement sur le mandat précédent.
- Développement de notre activité commerciale en étant de plus en plus présent sur les événements externes à l'école et en suivant un nouveau type de prospection qui a pour but d'être plus percutant.
- Amélioration de notre qualité de prestation en redéfinissant les postes et les tâches de chaque responsable de pôle. Ceci étant accompagné de l'utilisation d'un logiciel CRM permettant un meilleur suivi de nos projets, prospects et document émis.
- Développement de partenariats entre juniors et avec des entreprises et acteurs de la région. Et plus particulièrement un partenariat entre les juniors du réseau Polytech qui permettra l'harmonisation de nous toutes et une visibilité bien meilleure au niveau national.

V. Nos processus :

1. La cadre légal et réglementaire

Les garants du cadre légal et de l'application des règles des Juniors-Entreprises au sein de la structure sont notamment le secrétaire Général et plus généralement le Bureau. Ainsi le président et le trésorier travaillent avec le secrétaire général dans l'organisation des Conseils d'administration et assemblées générales. Toutes les 2 semaines, Polytech'Expertise réalise un conseil d'administration avec tous les membres de l'association. Cela permet, entre autres, de mettre au courant tout le monde sur les projets et activité de la junior ainsi qu'une actualisation du budget prévisionnel.

Les garants des autres documents que la junior émet sont les responsables de Pole qui sont donc les personnes les plus compétentes dans l'association. Ses responsables ont pour but de garder une cohésion et une cohérence dans le travail de chacun, de piloter leur pole et objectifs et de rendre compte de ceux-ci en Conseil d'Administration.

2. Stratégie et pilotage

À la suite de l'audit réalisé en mars 2018, Polytech'Expertise possède une stratégie de développement sur court, moyen et long terme. Au vu des indicateurs précédents, vous comprendrez que cette stratégie a pour principale axe notre développement Commercial.

La mise en place de notre stratégie est accompagnée d'un plan d'action qui permet son pilotage et la récolte des nouveaux indicateurs définis en même temps. Chaque tâche est donc attribuée à une personne de l'association qui devra également y noter les indicateurs associés.

La mise à jour de ce plan d'action est, au maximum, faite une fois par mois pour réaliser un suivi régulier des activités de la junior et ceci en même que l'actualisation du budget fait en Conseil d'Administration.

3. Activité Commerciale

Les activités commerciales de la junior sont gérées par le pôle développement commercial. Ce pôle est composé des personnes ayant le plus de contact avec les clients. Ainsi, nous avons avec le responsable qui gère cohérence et cohésion du pôle, les chargés d'affaires qui réalisent prospection et/ou suivi de projet selon leurs préférences. Ce sont donc ces personnes qui sont le plus à même de modifier et faire évoluer argumentaire type, méthode de prospection et méthode de gestion de projet.

D'autre part, comme dit précédemment, notre stratégie est énormément tournée vers le développement de nos activités commerciales qui ont été jusqu'à aujourd'hui trop faible pour vivre sans subvention de notre école.

De plus, nous avons depuis la dernière audit été formé par une personne intervenant dans notre école. Notre méthode de prospection a donc énormément évolué durant l'année et ceci se ressent avec le nombre de projets reçu depuis septembre. Notre méthode de prospection est plus spécifique avec l'envoi de mails mensuellement avec des articles ciblés, rédigés en interne, sur différents thèmes en rapport avec la junior. Puis en fonction de l'ouverture de ses mails nous contactons par téléphone nos prospects pour leur proposer nos services. On touche ainsi des personnes directement plus intéressées et qui nous connaisse déjà.

Enfin, nous participons beaucoup plus aux événements internes de l'école (Journée porte ouvertes, forum des entreprises que nous organisons avec l'école, ...) mais également aux événements externes (de type salon, rencontre économique, formations, afterwork, présentation d'entreprises, ...) et nous comptons très prochainement développer des partenariats avec les acteurs majeurs de la région comme le BGE45 un organisme d'appui aux entrepreneurs, Orléans Val de Loire Technopole qui a pour but de favoriser le développement économique du territoire par l'innovation, ou encore l'organisme Pepite qui nous met à disposition son réseau ainsi que ses formations dédiées à l'entrepreneuriat.

4. Gestion des ressources humaines

Les ressources humaines ont été un enjeu important pour la junior en septembre. L'ancien mandat n'ayant pas eu un processus de recrutement fonctionnel, il a été mis à jour durant le début de ce mandat. Ainsi, nous n'avons pas de recul par rapport à celui-ci. Cependant comme vous pouvez le voir dans les indicateurs ci-dessus, celui-ci nous a permis de tripler notre nombre de candidats en septembre.

Ce processus est géré en globalité par le pôle secrétariat où un poste de Responsable RH a été créé cette année. Ce poste a pour but de délester le poste de secrétaire général surtout en période de fort recrutement comme cette année. Enfin, ce processus a permis de mettre en place des questionnaires de satisfactions anonymes et individuels avec un suivi régulier et plus proche de nos membres. Bien sûr, formations suivies d'un test de connaissances sont également une de nos priorités avec un programme complet adapté en fonction des dates des Congrès Régionaux où de plus en plus de membres sont présents.

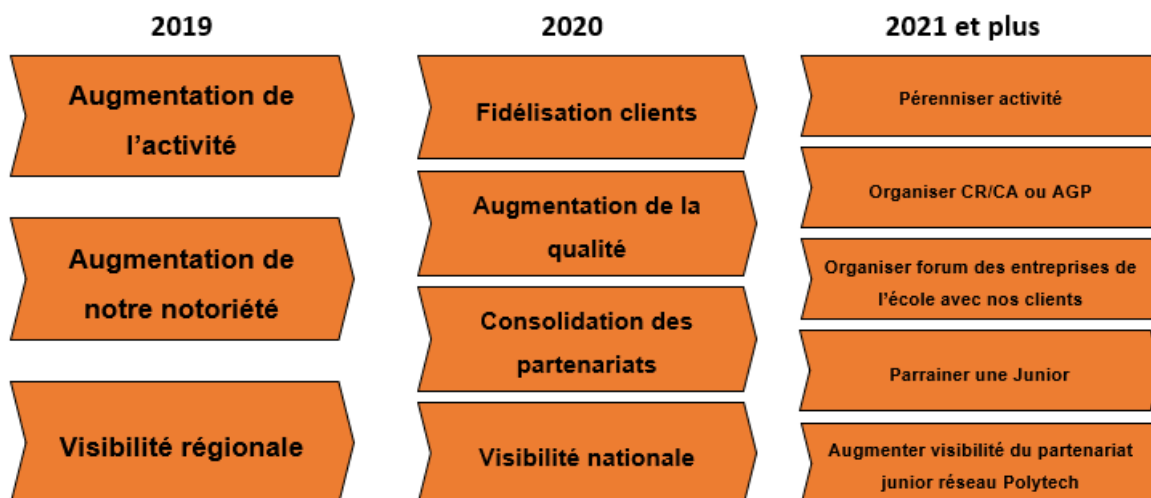
5. Trésorerie

Comme dit précédemment, le mandat de l'année précédent n'a pas beaucoup recruté de nouveaux membres dont qu'une seule personne en trésorerie. Ainsi, un seul trésorier s'occupait des tâches qui incombent au moins 2 personnes. Le président a donc été en soutien pour un double contrôle qui n'a pas été concluant jusqu'à aujourd'hui. Tableau de suivi, factures, déclarations et comptabilité ont été réalisées parfois avec du retard et souvent de la mauvaise façon à la suite mauvais conseils de notre expert-comptable.

L'enjeu principal de la junior, pour la fin de ce mandat, est de corriger les erreurs réalisées sur la trésorerie mais aussi de refondre les processus trésorerie en des processus plus visuels et graphiques. Le recrutement de ce mois de septembre nous a permis d'avoir 3 membres candidats aux postes du pôle trésorerie ce qui permettra à notre structure d'améliorer drastiquement notre suivi et de procéder à des contrôles internes et audit plus poussé.

VI. Vision vers l'avenir

Le graphe suivant rassemble tous nos objectifs à court, moyen et long terme.



Ainsi le passage de marque Junior-Entreprise serait pour nous le meilleur moyen pour démarrer en 2019 sur une bonne voie et donner au mandat suivant un élan non négligeable pour accomplir de grandes choses et être un acteur de plus en plus important dans le mouvement des Juniors Entreprises.