



DOSSIER DE PASSAGE DE MARQUE JUNIOR-ENTREPRISE



QUI SOMMES-NOUS ?

Junior MIAGE Concept Bordeaux est la Junior-Initiative de l'Université de Bordeaux. Créée en 2004 sous le nom Junior MIAGE de Bordeaux (JuMBo), Junior MIAGE Concept Bordeaux (JMC Bordeaux) fêtera cette année ses 15 ans d'expérience. Issus de la formation MIAGE, qui prépare les cadres de demain au management des Systèmes d'Information et à la décision des entreprises, nous disposons d'une double compétence en informatique et en gestion qui assure notre polyvalence.

Notre offre de prestation

Avant virage commercial



Site Web



Application
mobile



Formation

Après virage commercial



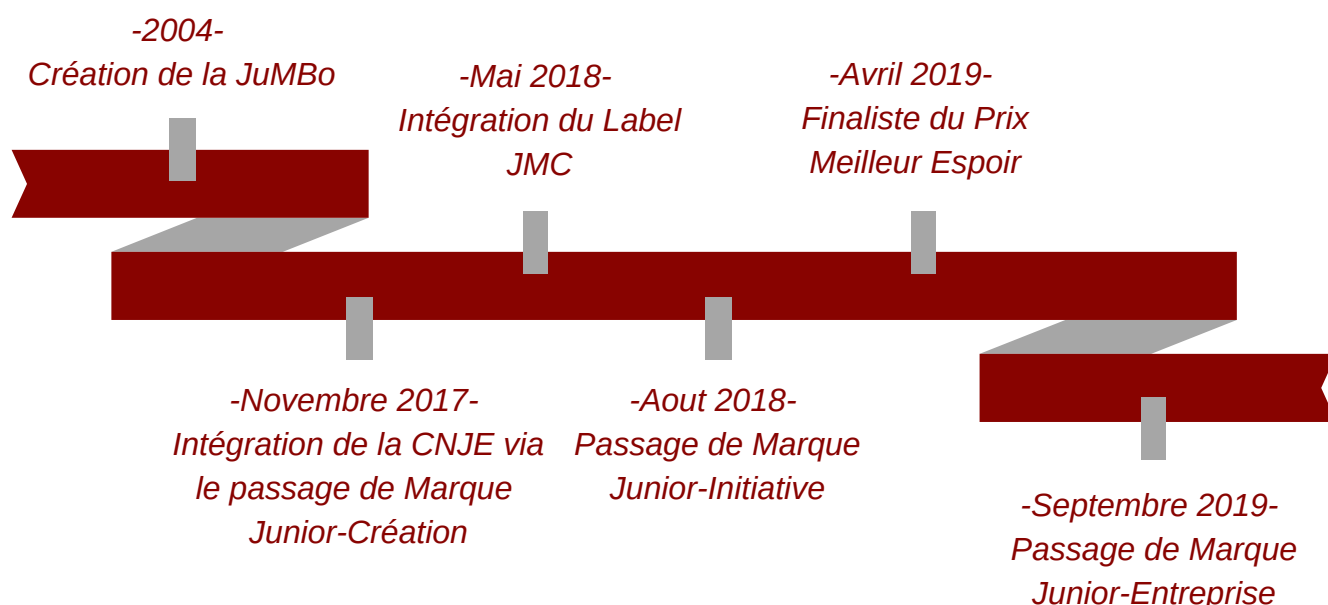
Audit des Systèmes
d'Information



Étude technique et
conception d'une solution
logicielle



Traduction technique



NOS CHIFFRES CLÉS

Engagement dans le mouvement

N-1

N

Nombre de participants à la 1ère
épreuve du TAC

7

10

Nombre de participants à la 2ème
épreuve du TAC

2

6

Nombre de participants au WEFA(F)

1

1

Nombre d'Auditeurs-Conseil

1

1

Nos partenariats

1 partenariat au sein du
Mouvement : Le label JMC



2 partenariats professionnels :



Tableau de viabilité financière

	N	N-1	N-2
Date de clôture comptable	31 décembre 2019	30 juin 2018	30 juin 2017
Créances	4 284	112	371
Disponibilités	3 995	7 934	871
Dettes	0	3 234	496
Chiffre d'Affaires	10 320	8 312	715
Résultat net	1 133	4 088	132
Nombre d'études signées	6	7	1

ORGANIGRAMME MANDAT 2019/2020



PRESENTATION DES PROCESSUS

Cadre légal et Réglementaire

Le garant de ce processus est notre Secrétaire Général, il est en charge du contrôle de l'archivage, du respect des Statuts et du Règlement Intérieur et des licences. Il s'occupe aussi de toutes les demandes liées au RGPD ainsi que de la vie quotidienne de l'association via l'organisation des réunions et des préparations d'audit.

Stratégie et pilotage

Au début du mandat, une analyse de l'environnement est effectuée, en classant les acteurs les plus intéressants ainsi que les fréquences de disponibilité. La partie pilotage est assurée par le Bureau via des réunions mensuelles. Ces réunions nous permettent de suivre la stratégie en temps réel et de faire un point sur le budget, nous amenant vers un pilotage grâce à ce dernier. Notre plan d'action est mis à jour durant ces réunions et nous permet grâce à ses indicateurs de prendre du recul afin de voir l'avancement de la partie business et de la partie innovation.

Activité commerciale

Notre activité commerciale a été rythmée par notre virage commercial. Celui-ci découle d'une analyse de notre environnement via une étude de marché interne, une analyse de la concurrence et enfin un couplage de nos domaines de compétences afin de maximiser la plus-value des études à la fois pour nos consultants et pour nos clients.

Gestion des Ressources Humaines

Notre processus GRH est très similaire aux autres Juniors cependant nous avons quelques particularités. En effet notre RFP nous permet de recruter entre 6 et 7 administrateurs sur des promotions allant de 40 à 50 personnes. De plus nous arrivons à attirer 80% de la promotion lors de notre réunion d'information. Nos administrateurs ont la possibilité de faire 2 mandats, ce qui est très généralement le cas.

Trésorerie - Transversaux

Notre budget prévisionnel est établi en début de mandat par la trésorerie entrante en demandant à chaque pôle leurs dépenses pour l'année. Le budget est ensuite validé par la trésorerie sortante et voté en Conseil d'Administration. Tous les mois, le budget réel est mis à jour contribuant ainsi au pilotage par le budget. Son actualisation, quant à elle, a lieu tous les trois mois et est également votée en Conseil d'Administration. La comptabilité est effectuée par votre Vice-Trésorier sur le logiciel comptable JePilote, puis est lettrée par notre Trésorier. Nos ERB sont édités tous les mois par notre Trésorier puis signés par la Présidente et le Trésorier lors de la validation de celui-ci.

Trésorerie - Social, Fiscal, Achat, Vente

Le quotidien du pôle Trésorerie étant rythmé par les déclaratifs, il a donc mis en place un tableau de bord automatisé. Celui-ci permet d'avoir un suivi constant des différents déclaratifs (BRC, TR, DADS, DAS2, TVA, IS), simplifiant ainsi une partie du double contrôle. Les factures d'achats et de ventes sont aussi inclus dans ce tableau de bord, permettant d'avoir la vision sur leurs comptabilisations et leurs paiements. Le calcul des créances et des dettes est aussi automatisé nous permettant d'avoir une visibilité permanente dessus et d'avoir une meilleure maîtrise de notre processus de relance.

NOTRE VISION DE L'AVENIR

Dans 6 mois

- Labellisée Junior-Entreprise depuis l'AGP de Septembre, notre Junior continue son ascension afin de devenir la Junior-Entreprise experte dans les Systèmes d'Information, nous comptons réaliser 3 études supplémentaires dans nos nouveaux domaines de compétence afin d'atteindre 20000 € de Chiffre d'Affaires.
- Nous avons comme optique d'être la Junior "automatisée" afin de nous permettre d'être centrés uniquement sur les phases à forte valeur ajoutée. Après la génération automatique des documents d'études pré-remplis, la prochaine étape est d'automatiser la partie trésorerie et plus précisément la comptabilité afin de faciliter le lettrage et le remplissage des comptes.
- La finalisation de la cartographie des actifs en définissant des indicateurs clés par pôle via des scénarios catastrophes nous permet d'ajouter l'approche par les risques dans notre SMQ.
- Nous avons conscience que l'implication dans le mouvement est primordiale, c'est pourquoi nous prévoyons de dispenser une formation au CRA et une au CNH.
- Le challenge étant notre moteur, nous projetons de postuler à deux prix du CNH, dont un présenté par le mandat entrant. Nous espérons en remporter au moins un.
- Le travail débuté sur notre écosystème nous permet aujourd'hui d'avoir des relations pérennes avec notre administration, mais également de collaborer avec les différentes parties prenante telles que le MEDEF ou l'ADI Nouvelle-Aquitaine.

Dans 1 an

- Le label Junior MIAGE Concept est maintenant utilisé au maximum de son potentiel via des projets réalisés ensemble, notamment grâce à une communication commune qui rayonne sur le réseau national miagiste.
- Le travail réalisé en amont sur notre écosystème nous permet aujourd'hui d'avoir des contacts réguliers avec ses différentes parties prenantes qui, désormais, n'hésitent pas à nous recommander, mais également nous intégrer à leurs réseaux d'appels d'offres.
- La maturation de notre virage commercial, appuyé par un travail assidu en communication, nous permet aujourd'hui de ne sélectionner que les études avec le maximum de valeur ajoutée à nos consultant et nos clients.

Dans 3 ans

- Une Junior-Entreprise qui n'innove pas est une Junior qui recule, c'est pourquoi le processus de veille mis en place notamment avec le soutien de notre COS nous permet de faire évoluer nos compétences afin d'être toujours précurseurs et forces de proposition dans nos offres commerciales.
- Longtemps absent, notre réseau d'Alumni représente aujourd'hui un soutien important. Cela passe par le biais de formations enrichissantes ainsi qu'un apport de conseils sur certaines études qui peuvent se révéler pointues, par exemple.
- Notre rayonnement sur la fac nous permet d'être l'association numéro un sur notre campus, facilitant notre RFP et solidifiant notre pool de consultants.