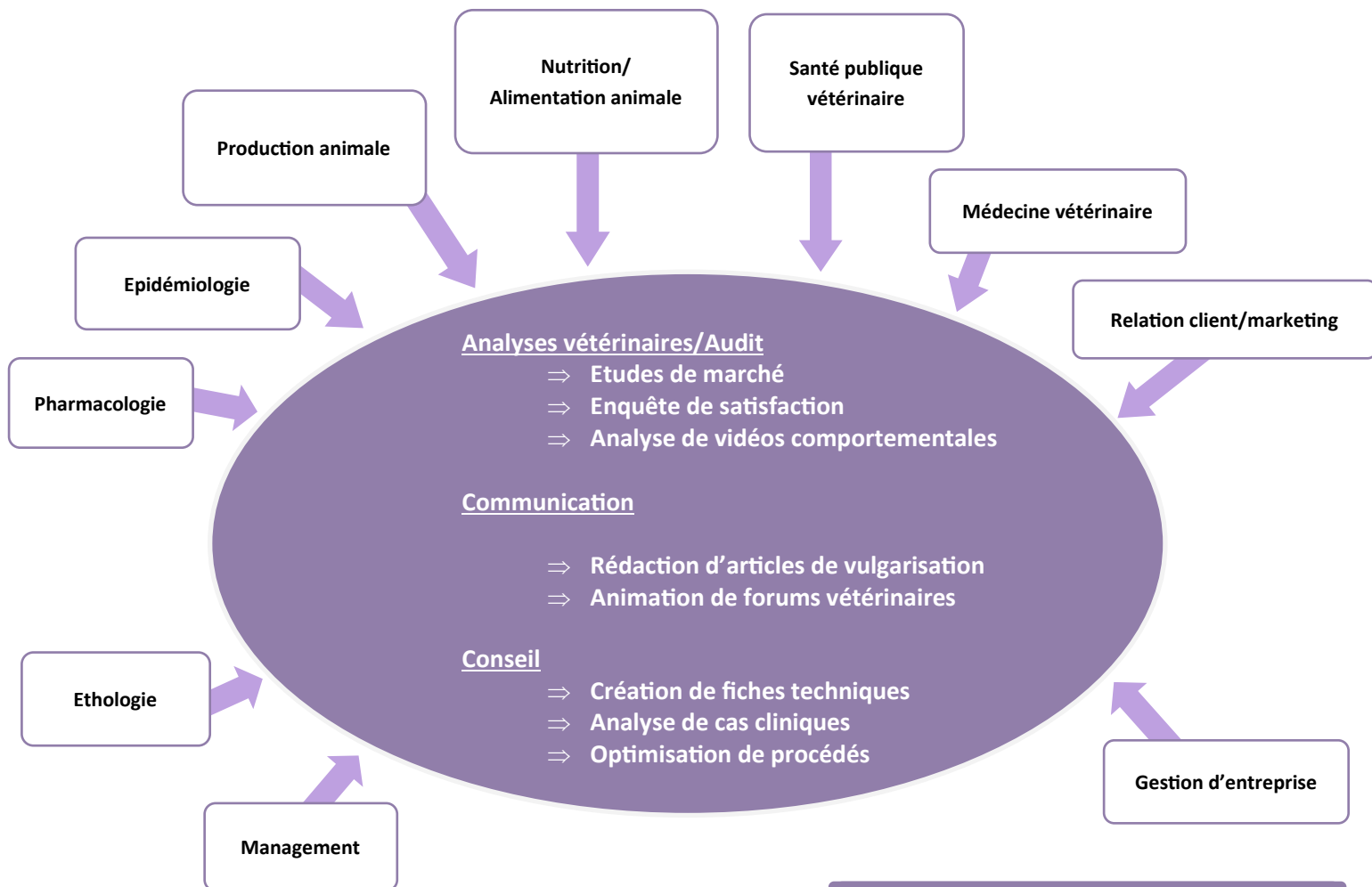




**DOSSIER PRÉSIDENTS**  
**PASSAGE DE MARQUE**  
**JUNIOR-ENTREPRISE**  
ProVêto Junior Conseil

## Domaines de compétences



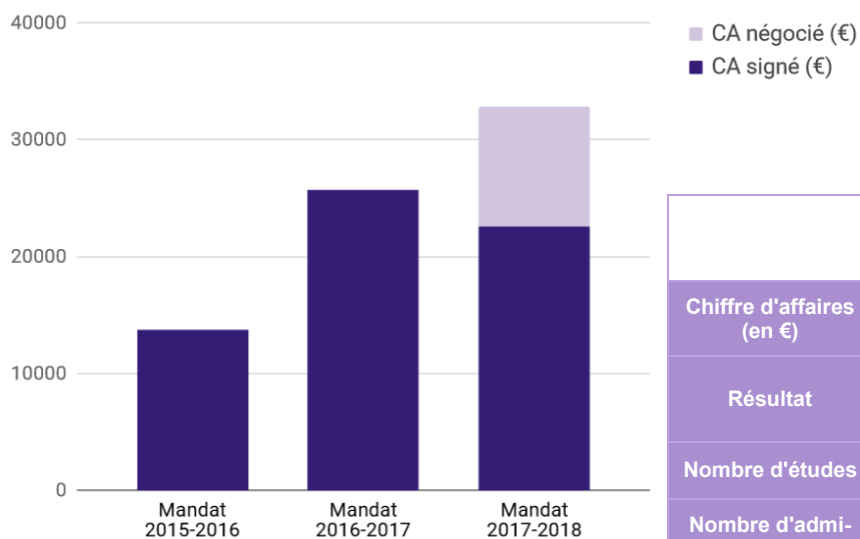
Date de prise de poste du bureau

1er juin

Date de prise de clôture comptable

31 mai

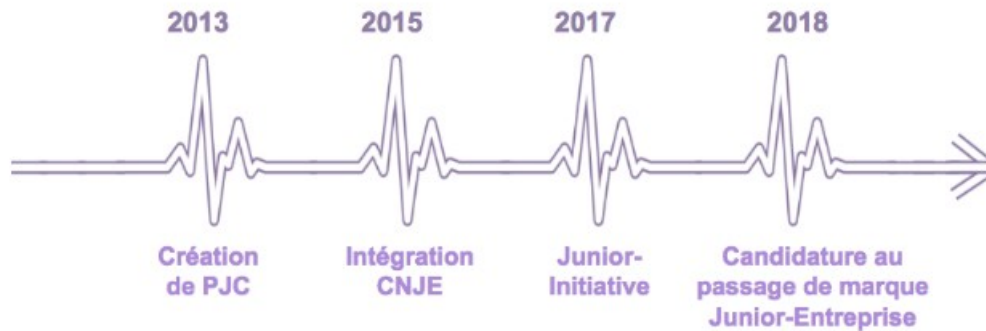
## EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



	N-2	N-1	N année non clôturée
Chiffre d'affaires (en €)	13 733,70	25 735	19 584,23
Résultat	889,80	1047,51	Clôture comptable le 31 mai
Nombre d'études	8	12	9
Nombre d'administrateurs	5	7	12
Nombre d'intervenants	27	53	36

## 1 . Son historique

ProVéto Junior Conseil (PJC), Junior-Initiative de l'**École nationale vétérinaire d'Alfort (EnvA)** a été créée en **2013** afin de permettre aux étudiants de mettre en pratique leurs compétences et de mieux les préparer à la réalité du terrain à laquelle ils seront confrontés à la fin de leur cursus. Depuis, l'association n'a cessé de croître face à la demande des grands acteurs du milieu vétérinaire.



## 2 . Ses particularités

Les études vétérinaires en France s'étalent sur 5 années, la dernière correspondant à un **doctorat** permettant par la suite d'exercer la médecine et la chirurgie des animaux. Le Conseil d'Administration de ProVéto Junior Conseil est constitué d'étudiants en **2ème et 3ème année** à l'EnvA, leur mandat s'étendant sur 2 années consécutives.

La profession vétérinaire comprend des compétences pluridisciplinaires rares liées à la **santé de l'animal** (médecine, nutrition, élevage, comportement etc.) mais aussi à la **santé publique** (épidémiologie, hygiène et qualité des produits alimentaires etc.). C'est également une **profession ordinaire** et **réglementée** ce qui représente des limites lors de la réalisation d'actes vétérinaires par des étudiants. Le challenge pour la Junior est alors de pouvoir proposer aux étudiants des missions leur permettant d'appliquer leur connaissances sans pour autant qu'il exercent illégalement des actes réservés aux vétérinaires diplômés.

## 3 . Ses partenariats

ProVéto Junior Conseil est en relation étroite avec l'administration de l'**EnvA**. Ainsi, le partenariat établi avec cette dernière légitime l'activité de la Junior, et aboutit à un échange profitable pour les deux parties.

De plus, dans un souhait de collaborer et de réaliser des missions avec des étudiants vétérinaires des autres écoles ainsi que dans l'idée de renforcer la confraternité de la profession vétérinaire, ProVéto Junior Conseil a participé à la création de **ProVéto Junior Conseil Lyon** en 2017, Junior vétérinaire de **VetAgroSup** (École nationale vétérinaire de Lyon).



Soutient et fait connaître  
ProVéto Junior Conseil



Aide pour les événements  
organisés par l'école



Aide à son  
développement et à son  
intégration à la CNJE



Collabore à créer un  
réseau national



**Gestion du suivi d'étude**

Etablir un **processus** détaillé du suivi d'étude. Revoir la **Convention d'Etude** et maximiser les **JEH**.

**Gestion des Anciens**

Améliorer la gestion des anciens en mettant en place plus **d'actions d'intégration** et de **communication** sur l'activité de la Junior.

**Activité Commerciale**

Développer des études à plus forte **plus-value pédagogique** et redéfinir notre **offre**. Développer les **sources** de prospects

**Stratégie**

Mettre en place un processus **d'amélioration continue** avec suivi régulier **d'indicateurs de performance** et revoir la conduite des CA et des **réunions de pôle**.

**1. Recrutement, formation, passation****SEMAINE 1 : ANNONCE DU RECRUTEMENT**

Publication des posts humoristiques (en lien avec le monde de l'entrepreneuriat)  
Publication du Guide du CV  
Affiche 1 : PJC un pont entre les étudiants et les entreprises

**SEMAINE 2 : EXPOSER NOS VALEURS**

Publication des fiches des postes  
Vidéo : Ce qu'on pense de PJC VS Ce qu'on fait  
Affiche 2 : Ce que PJC apporte aux membres

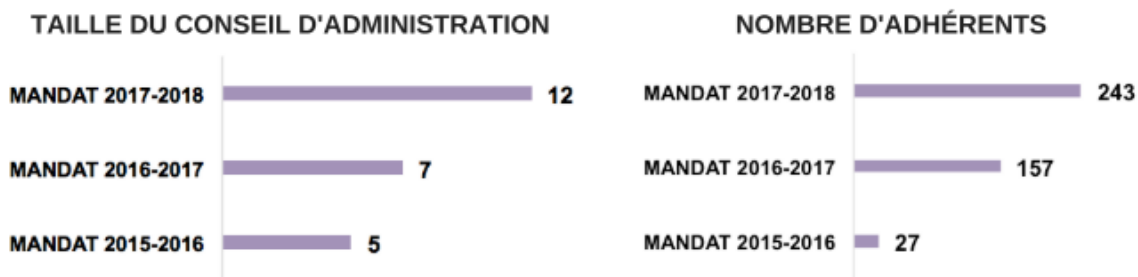
**SEMAINE 3 : COOPTER**

On fait germer la motivation chez les cibles  
Tableau de chasse



Le RFP a été considérablement amélioré au cours du mandat 2017-2018. Ainsi, la **campagne de communication** a eu lieu plus tôt par rapport aux mandats précédents, et la **formation** a été plus approfondie sur le **suivi de mission** avec une **passation beaucoup plus solide et progressive** spécifique à chaque poste.

## 2. Gestion associative



Les étudiants étant un pilier fondamental de ProVéto Junior Conseil, nous proposons un maximum **d'offres de mission** et d'autres avantages pour les étudiants adhérents en organisant chaque année **divers événements** (un concours de Pitch, un tournoi sportif, des tables rondes etc.).

**185 participants**  
en 2018



## 3. Développement commercial



Le moyen de prospection le plus développé chez ProVéto Junior Conseil est la participation à **l'exposition commerciale de congrès vétérinaires** chaque année en France. C'est lors de ces congrès que les étudiants font connaître la Junior et tentent de tisser des liens avec des potentiels clients. Une **plaquette commune à ProVéto Junior Conseil et ProVéto Junior Conseil Lyon** a été créée. Des plaquettes expliquant le fonctionnement de la junior ainsi que les potentielles prestations que l'on peut réaliser sont distribuées aux différentes personnes rencontrées.

La **communication externe** a été renforcée avec la re-fonte du **site internet** de la Junior <http://proveto.net/>. La présentation des divers services a été détaillée avec une explication plus exhaustive de notre méthodologie.

## 4. Suivi d'Étude

Le suivi d'étude a été perfectionné cette année avec **une nouvelle charte graphique** et la fusion de la proposition commerciale et convention client en une seule **convention d'étude** afin de faciliter la gestion administrative des documents. De plus, le responsable de suivi d'étude a été chargé du recrutement et de la formation de chef de projet extérieurs au Conseil d'Administration. Enfin, nous privilégions désormais la prise de rendez-vous pour interagir avec nos clients que se soit pour de nouvelles études ou des retours sur un projet fini.

## 5. Trésorerie

Au cours de ce mandat, la **date de clôture comptable** a été modifiée (passant du 31 décembre au 31 mai) afin d'assurer une **synergie** avec le renouvellement du bureau et du Conseil d'Administration.

De plus, un budget prévisionnel annuel a été mis en place cette année en plus du budget de gestion courante.

Les comptes ont été repris depuis la création de la junior avec **l'expert comptable**. Finalement, les membres du bureau ont reçu une **formation en trésorerie** ciblée sur la gestion financière par le trésorerie afin de gagner plus de transparence et plus de cohérence vis-à-vis des prises de décisions financières de la Junior.

### V

## LA VISION SUR L'AVENIR DE LA STRUCTURE

### A court terme (6 mois)

- Le passage de marque Junior-Entreprise
- Développer le réseau des Alumni (RH)
- Développer le réseau des Junior-entreprises vétérinaires
- Présentation de membres au test-auditeur conseil

### A moyen terme

- Prix du Meilleur Espoir
- Plus de participation au mouvement des JE
- Intégrer le mouvement JIdF
- Atteindre les 30 000 euros de CA signé d'ici mai 2019

### A long terme (>12 mois)

- 50 000 euros de CA signé en croisière
- Faire partie de la L30
- Devenir la première junior de référence du réseau de juniors vétérinaires en France