

DOSSIER PRÉSIDENTS DE PASSAGE DE MARQUE JUNIOR-ENTREPRISE

Chères Présidentes, chers Présidents,

L'ensemble des membres du bureau d'Avenir Bois tient à vous faire part de toute sa motivation à gravir un dernier échelon pour devenir Junior-Entreprise.

Le dossier qui suit est un moyen d'illustrer les efforts mis en œuvre ces dernières années pour tendre vers un modèle efficace et compétitif dans notre domaine.

Valérian Lafargue Président d'Avenir Bois 2018/2019





PRÉSENTATION



Avenir Bois est une structure particulière, seule dans le mouvement à créer des produits à partir de matières premières. Implantée à Epinal à l'ENSTIB (Ecole Nationale Supérieure des Technologies et Industries du Bois) elle évolue comme son nom l'indique dans un large domaine autour du matériau bois.

HISTORIQUE:

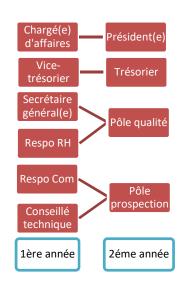


DOMAINES DE COMPÉTENCES:

Conception et construction d'ouvrages en bois, mobiliers intérieurs, structures extérieures, calcul de structure, dessin assisté par ordinateur (DAO).

PARTICULARITÉS D'AVENIR BOIS:

- Elle appartient à une école dans laquelle l'engagement associatif est très répandu avec pas moins de 16 associations pour une centaine d'élèves qui arrivent en 1ère année à chaque rentrée.
- Elle est située loin des autres membres du mouvement. Nancy est à 1h de route et Strasbourg à 2h.
- Elle fabrique des produits manufacturés, à partir de matière première, bois et autre.
- Au sein d'Avenir Bois la prise de poste se fait pour 2 ans avec une évolution toute tracée dès le début. Lorsqu'un nouveau membre du CA est choisi il l'est pour son poste à l'année N et à l'année N+1



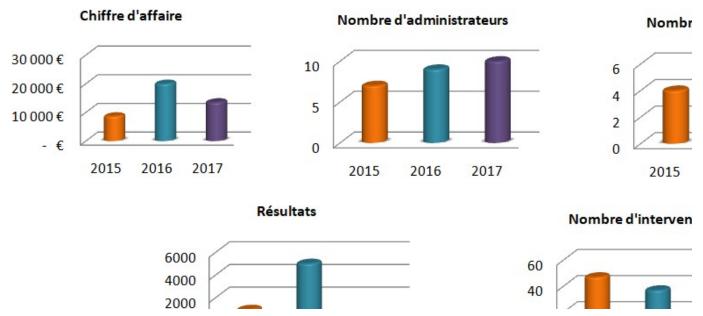
NOS PARTENAIRES:





AVENIR BOIS EN CHIFFRES





CAHIER DES CHARGES DE L'ASSOCIATION

Le mandat sortant s'est appliqué pendant deux ans à organiser, structurer et formaliser ses actions pour une meilleure gestion de l'association. Ensemble ils ont mis en place des formations plus poussées, des processus de plus en plus nombreux et plus clairs après chaque VQ et conseils qui leurs ont été donnés.

Le point qui a été le moins travaillé durant ces années est le Développement Commercial. Ceci s'explique par le fait que les projets viennent à nous sans que nous n'ayons à faire de publicité, cette partie n'a donc pas été une priorité jusqu'à maintenant. La stratégie d'Avenir Bois était donc essentiellement axée sur le fait de produire des ouvrages de qualités. Cependant, grâce à un bon résultat en 2016, la structure a pu en 2017 investir dans un logiciel de dessin assisté par ordinateur (DAO). Cet investissement nous permet aujourd'hui de nous placer sur le marcher de la mise en plan (2D, 3D) et de proposer nos services à des PME/TPE ne possédant pas ce type de logiciel.

C'est comme ça qu'aujourd'hui, sous l'impulsion du mandat sortant, Avenir Bois axe sa stratégie sur la prospection vers les entreprises. Il nous faut alors développer une stratégie commerciale pour atteindre notre objectif, à savoir, obtenir 4 à 5 études de type mise en plan ou calcul mécanique dans l'année. Nous avons fait notre première étude mécanique fin 2017, et une autre a suivi début 2018.

Cette stratégie s'appuiera sur le développement de processus de communication internes et externes avec des cibles bien définies et réfléchies. De plus nous gardons aussi en tête un objectif financier qui est de réaliser un CA d'environ 20 000 €.

PROCESSUS



PROCESSUS RFP

Ci contre se trouve le processus **RFP** nous avons suivi cette année, si on ne le considère qu'à partir de septembre il s'étend tout de même sur 5 mois. Nous nous sommes rendu compte que cela était trop long et que les actions que nous menions étaient trop dispersées pour être efficaces.

Juin	Début septembre	Septembre	Fin se	
Phase de préparation: réalisation des passabooks et fiches de poste	Préparation du forum: PPT de présentation	Forum des associations de l'ENSTIB: présentation de la structure et tenu d'un stand devant tous les étudiants		
Octobre/Novembre	Décembre	Début janvier		
Actions pour faire connaitre la JE (petits déjeuners, soirée)	Discussion entre membres du bureau pour le recrutement et mise à jour des grilles d'évaluation	Discussion avec les potentiels futurs membres du bureau	En	
Après les entretiens	Fin janvier	?/02/2017		
Débriefing avec le bureau actuel	Annonce des résultats aux élèves sélectionnés	Journée de formation		
?	Février/Mars			

De plus comme dit précédemment il y a 15 autres associations qui recrutent en même temps que nous en début d'année. Finalement pour 6 postes à pourvoir nous avons eu 8 candidatures, bien que l'un des candidats postulait sur plusieurs poste, l'objectif de deux postulants par poste n'a pas été atteint. Le but pour l'année suivante sera d'effectuer une campagne de recrutement plus brève en essayant d'avoir plus d'impact sur les élèves.

PROCESSUS GESTION ASSOCIATIVE

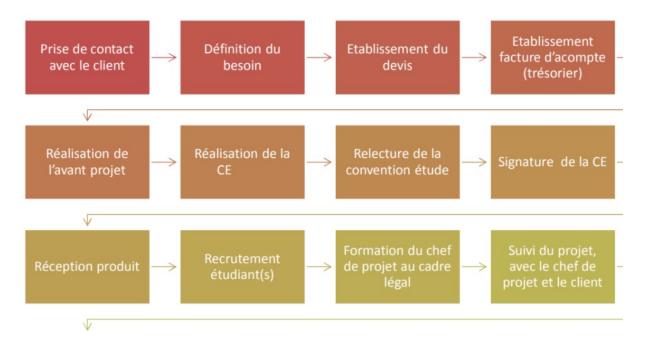
Chez Avenir Bois, la gestion associative est assurée par le pôle présidence, celui ci est composé de trois postes : Président, Chargé d'affaires et Secrétaire général. Le Chargé d'affaires et le Président déterminent l'ordre du jour de chaque conseil d'administration, un message est envoyé sur le groupe de la structure demandant des suggestions de sujets à aborder.

Ensuite le lundi soir le Secrétaire général envoie les convocations à l'ensemble des membres du conseil d'administration pour une réunion qui se déroule chaque mardi midi. Celles-ci sont animées soit par le Président soit par le Chargé d'affaires, ils s'assurent que tous les sujets soient traités et que tout le monde puisse prendre part aux discussions. Une fois par an un questionnaire de satisfaction interne est distribué par le pôle qualité lors de l'une de ses réunion.

Enfin le Secrétaire général rédige le compte rendu de CA qu'il archive dans un dossier et poste sur le groupe facebook d'Avenir Bois pour qu'il soit facilement accessible à tout le monde.

PROCESSUS SUIVI D'ÉTUDE

Info chantier



La plupart des actions dans ce processus de suivi d'étude sont réalisées par le Chargé d'affaires ou le Président. Ce sont eux qui sont les chargés de projet dans l'organisation d'Avenir Bois. En collaboration avec le Secrétaire général ils rédigent les documents administratifs et après une relecture du pôle qualité le Secrétaire général envoie le dossier au client.

Vient ensuite le phase de commande des matières premières qui nous différencie des autres structures du mouvement. En même temps est effectué le recrutement des intervenants, ceci réalisé jusqu'à maintenant par le Chargé d'affaires sera à la charge du Responsable RH dorénavant.

On voit l'intervention du pôle trésorerie pour établir la facture d'acompte et en fin de projet pour les bulletins de versements et la facture de solde.

Le pôle qualité quant à lui intervient pendant le projet dans la phase de suivi de projet et après la fin de l'étude pour l'analyse du questionnaire de satisfaction client.

A chaque étape d'un projet nous remplissons un tableau de suivi d'étude mis en place par le pôle qualité cette année.

	ENIR 80		IVI UDE	ve	ndredi 2	février	2018	Actualis	ser	NouvelleEt	ude				
Avancement	t Chantier	Date début de chantier		ΔΡ	Convention	Devis	Facture d'acompte	RM -	Conception		Fabrication		Pose		
					client				Date	Etat	Date	Etat	Date	Etat	Facture
83%	Creche Boutchou - Barrière			100%	100%	100%	0%	100%		100%		100%	20/11/2017	90%	100%
17%	Creche Boutchou - Appentis			4		67%			22/11/2017	80%			2		
92%	Projet Delta	13/10/2017	23/10/2017	100%	100%	100%	100%	100%	26/10/2017	100%					100%
46%	Table co-working			100%	100%	100%	100%						© 100		100%
12%	Comptoir co-working			4											
0%										6				e. R	
0%															
0%								67					61	() ()	67
0%															
	71							20				-			
	Légende														

VISION DE L'AVENIR



Avenir Bois souhaite s'accomplir dans le mouvement CNJE. L'année 2017 a été intense en amélioration et en ajustement pour pouvoir assurer notre passage de marque en tant que Junior Entreprise. Nous souhaitons encore approfondir nos processus pour parfaire la gestion associative. D'autre part, il est essentiel pour nous de relancer l'activité de la Junior qui a eu tendance à réduire l'année passée. C'est pourquoi nous travaillons autour de plusieurs axes.

Très bien ancrée dans le domaine de la fabrication de produits bois, nous souhaitons accroître le nombre d'études réalisées par Avenir Bois.

Nous disposons d'un large spectre de compétences offertes par notre formation d'Ingénieur du bois et nous souhaitons les mettre à profit.

Le CRITTBOIS (Centre Régional d'Innovation et de Transferts Technologiques des industries du bois) est un centre de recherche sur les technologies des industries du bois en lien étroit avec l'ENSTIB dont nous faisons partie. C'est aussi le cas du LERMAB (Laboratoire d'Etudes de Recherche sur le Matériau Bois). Nous réfléchissons au développement d'un partenariat entre ces centres de recherche et notre Junior Entreprise. Certaines études sont refusées par les laboratoires qui ne disposent pas de suffisamment de temps. Ils pourraient nous les transférer pour y répondre.

De nombreux chercheurs sont aussi enseignants à l'ENSTIB. Nous souhaiterions être en contact avec un responsable de chaque pôle pour nous assister dans nos projets. Ils sauraient nous conseiller dans nos études et valider notre capacité à les réaliser.

Nous souhaitons profiter de l'effervescence autour du matériau bois sur notre campus pour développer notre domaine de compétence. Nous travaillons sur les relations à entretenir avec l'école et son responsable partenariat pour s'inscrire pleinement dans ce réseau de professionnel.

La Junior Entreprise pourrait disposer de plusieurs axes d'étude : des études de dimensionnement de structures bois, des études thermiques, des études chimiques et biologiques sur le matériau bois et enfin des études commerciales telles que l'analyse de marchés stratégiques autour du matériau. De nouveaux intervenants pourraient alors se manifester pour travailler dans un domaine d'étude que nous n'avons pas encore développé.

Ces projets seront abordés très prochainement avec l'école et le corps enseignant.



