

Junior Consulting – Grenoble IAE

« Nos compétences au service de votre réussite »



Dossier Président

Label Junior Entreprise

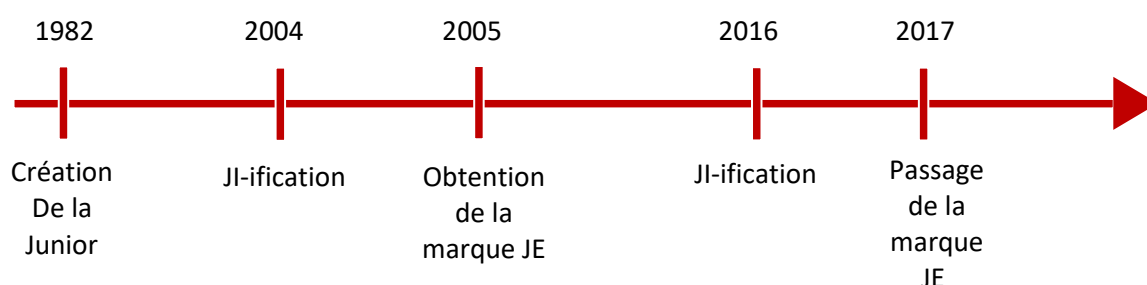
Assemblée Générale des Présidents de Septembre 2017



Nos domaines de compétences

Nos domaines sont au nombre de 8 : Marketing, Achats, Communication, Finance, Systèmes d'Information, Ressources Humaines, Création d'entreprise, Stratégie

| | N-2 | N-1 | N |
|----------------------------------|--------------|-------------|-------------|
| Chiffre d'affaires | 1 524,00 € | 9 537,00 € | 2 667,04 € |
| Résultat | - 7 305,00 € | 2 993,00 € | 4 098,00 € |
| Nombre études | 0 | 3 | 1 |
| Nombre d'administrateurs (CA) | 11 | 11 | 10 |
| Implication horaire hebdomadaire | CA: / | CA: 4h | CA: 6h |
| | Bureau: / | Bureau: 10h | Bureau: 12h |



Nos particularités

Junior Consulting – Grenoble IAE est implantée au sein de Grenoble IAE sur le campus de l'Université Grenoble Alpes. Notre école a pour mission de former et de faire évoluer des managers spécialisés, dotés d'une double compétence, dans le domaine du marketing, des achats, de la finance, du management, des systèmes d'information et de l'innovation. Le cursus à l'IAE s'effectue sur 3 ans, les L3 doivent partir à l'étranger dès le mois de Janvier et ce pour le reste de leur année. Notre Junior se compose donc principalement de M1 provenant de différents masters : Entrepreneuriat, Innovation, Marketing, Achats, Logistique, Finance... C'est ce qui fait la force de notre Junior, et c'est ce qui nous a permis de redresser la barre et d'être là où nous sommes aujourd'hui. Nous disposons de nombreuses ressources sur le Campus, notamment un vivier d'enseignants chercheurs et de laboratoires qui ont par le passé fait appel à nos services et donc une source potentiel de prospects non négligeables.

Nos partenaires

Le partenariat avec la BNP a été signé en août 2016, celui-ci va nous permettre d'attirer un grand nombre d'étudiants à notre stand en début d'année lors des recrutements. Cela favorise la promotion de la junior ainsi que la collecte de nombreux mails afin de disposer d'un vivier d'intervenants. De plus la BNP nous fournit gracieusement un service d'impression de qualité pour tous nos supports promotionnels.



Le parrainage avec la Junior Conseil Phelma est un plus à la fois pour eux comme pour nous. Junior prometteuse, celle-ci tentera de passer la marque JE prochainement. Nous travaillons en collaboration afin d'améliorer nos process interne et best practices, ceci dans le but de nous orienter vers un partenariat commercial prochainement. Nous avons pour projet de réaliser d'autres formations groupées afin de mieux nous connaître ainsi que de la prospection croisée dans le but d'accroître la notoriété de nos Juniors respectives auprès des entreprises de la région.



Nous avons décidé de parrainer la Junior Imag-Soft afin de nous investir encore plus dans le mouvement notamment en aidant cette junior à intégrer celui-ci. Nos difficultés passées nous permettent d'avoir du recul et de pouvoir les conseiller afin de progresser et d'éviter nos erreurs. Nous les avons inclus dans notre calendrier RFP afin que leurs membres puissent bénéficier de nos formations, best practices, process ainsi que nos événements de cohésions.



Le partenariat avec la Junior Entreprise Nsigma a pour objectif de partager les best-practices et les formations ainsi que des audits croisés. Nous sommes dans une optique de collaboration notamment en mettant en place des ateliers dans le but d'accroître nos activités respectives en termes de prospection.



Le partenariat avec notre école va nous permettre cette année de récupérer l'organisation d'un événement reconnu par les professionnels : Le Trophée de la Négociation. Celui-ci attire chaque année plus d'une cinquantaine de professionnels et ceux sans compter les entreprises partenaires.



Nos principaux axes de développements

- **Assainir la trésorerie** : en reconstituant les fonds propres, les 3000 euros de résultats viennent conclure ce premier objectif.
- **Développement commercial** : ponctué par un rapprochement des réseaux professionnels, la création d'un site internet ainsi que de multiples supports promotionnels.
- **Améliorer notre image à l'IAE** : afin d'attirer plus d'étudiants dans le but de bénéficier à la fois d'un plus large choix de candidats mais aussi d'un vivier d'intervenants plus important qui sera nécessaire au vu de l'activité grandissante.
- **Tableau de bords** : créé récemment afin d'analyser l'ensemble des activités de la Junior et ainsi comparer nos résultats aux objectifs initiaux. Nous finalisons actuellement la rédaction de notre plan d'actions afin que celui-ci puisse être utilisé par les mandats prochains et instaurer ainsi une vision pérenne à notre Junior.

Nos processus

Gestion associative

Le président et la secrétaire générale sont les responsables de la gestion associative. Lors de réunion, l'ordre du jour est rédigé par l'un et validé par l'autre. Le président anime les réunions, CA comme Assemblée. Les réunions avec les responsables de pôle nous permettent de débriefer sur l'avancé de chacun, d'évaluer les résultats et de définir de nouvelles actions à entreprendre. La secrétaire générale quant à elle rédige un compte rendu qu'elle publie sur le drive. Chacun est responsable du remplissage de son google agenda afin que nous puissions nous rendre compte de l'implication de chacun au sein de l'association. Enfin c'est la secrétaire générale qui gère tout les déclaratifs ainsi que l'archivage de ceci au sein de la junior ce qui facilite grandement l'archivage et l'homogénéisation des documents. Depuis maintenant un an nous appliquons la politique suivante : « Tout ce qui est papier est numérisé et tout ce qui est numérisé est papier. »

Trésorerie

La Junior Consulting-Grenoble IAE a connu de lourds déficits qui ont été épongé par les fonds propres de l'association. Au début de l'exercice comptable 2016-2017, les fonds propres s'élevaient à 6801,18€. Suite à ces résultats défavorables et à la rétrogradation en Junior initiative, une politique restrictive budgétaire a été mis en place afin d'assainir la situation financière. Un certain nombre de dispositions ont été mises en place:

- Suppression des dépenses non nécessaire à la croissance du chiffre d'affaires
- Refonte des process et mise à jour des fiches de postes
- Renforcement du contrôle interne
- Mise à jour des outils de suivi (tableau budgétaire/tableau de suivi des BV/ tableau de suivi des créances)
- Mise en place d'indicateurs permettant une certaine transparence de la trésorerie pour les administrateurs
- Décalage de la clôture comptable initialement le 31/03/2017 au 31/12/2017

L'objectif pour l'exercice comptable actuel est de motiver un développement stable de la structure en passant par une politique de relance. Un résultat prévisionnel de 4000€ est visé pour la clôture

comptable de 2018, mais également pour les exercices ultérieurs afin de permettre une reconstitution durable des fonds propres.

Recrutement, Formation, Passation

Le process RFP a été totalement revu afin de stopper l'hémorragie de démissions, en effet par le passé la sélection était quasi inexistante. C'est pourquoi nous avons instauré un réel calendrier de Septembre à Mars. Le recrutement débute par des interventions en amphithéâtre afin de sensibiliser à rejoindre une association telle que la Junior Consulting, puis nous réalisons des stands pour collecter les informations clefs des étudiants intéressés dans un tableau de suivi. Puis nous proposons des Open Local ainsi que des afterwork pour échanger avec eux et apprendre à les connaître. Par la suite les entretiens de sélections sont réalisés par un responsable de pôle et un membre du bureau. Des guides d'entretien par pôle ont été rédigés afin de sélectionner les profils compatibles avec nos attentes et les valeurs que nous partageons à la Junior. Les sélections terminées, les « formations pour tous » débutent (Trésorerie, Cadre Légal, Développement commercial), elles se poursuivent ensuite par pôle avec des formations spécifiques et poussées. Le tout certifié par des tests de type QCM pour valider les connaissances et ainsi certifier la qualité des membres. Un double mandat débute donc à partir du mois de Novembre et ceux jusqu'à Mars.

Développement commercial

Le développement commercial était ce qui faisait grandement défaut à la Junior ces dernières années, notamment par une mauvaise structuration du pôle commercial mais aussi par la perte de la BDD d'anciens clients, la non existence d'une BDD de prospection ainsi que le manque de supports commerciaux. Dans le cadre de notre stratégie orientée PME et Start Up, un poste de responsable prospection avec des missions claires a été créé. Le pôle commercial a donc pu ainsi disposer de deux responsables travaillant conjointement tout en manageant l'équipe de chefs de projet sur des tâches distinctes. Actuellement, une grande partie de nos études proviennent de demandes spontanées ou de bouche à oreille réalisé par certains membres de l'association. De plus des formations de prospections ont été réalisées, un atelier a eu lieu conjointement avec la Junior Entreprise Nsigma dans le cadre de notre partenariat. Enfin, de nouveaux supports aidant à la promotion de la Junior ont vu le jour : plaquette commerciale, cartes de visite, site internet,...

Les actions entreprises cette année sont multiples :

- Evènements extérieurs : Intervention lors de 2 gros événements (Forum des stages, Trophée de la Négociation) soit plus d'une centaine d'entreprises présentent.
- Partenariat : Prochainement, prospection conjointe avec la Junior Conseil Phelma auprès des entreprises.
- Prospection : Création d'une BDD de prospection qualifiée (basée sur notre cible/ Mailing programmé auprès de 2500 professionnels via le réseau carrière de l'IAE.
- Indicateurs : Création d'un tableau de bords d'indicateurs afin de suivre l'avancé de la Junior et pouvoir appliquer les correctifs nécessaires dans le cadre de notre stratégie.

Suivi d'étude

Les chefs de projets, chapotés par le responsable commercial sont en charges du suivi d'études, en collaboration avec le pôle qualité. Un chef de projet est associé à une étude, il rédige conjointement les documents (AP, CC, PVR...) avec le responsable commercial. De plus, ils réalisent les rendez-vous client ainsi que la sélection et le suivi de l'intervenant. Le pôle qualité quant à lui est chargé de la vérification de l'ensemble des documents avant signature du président. Ce pôle est aussi responsable de l'envoi du questionnaire de satisfaction au client à la fin de l'étude et de son analyse dans le but de débriefer le pôle commercial dans le cadre de l'amélioration continue de nos prestations.

- Mise en place de documents types tel que la fiche de premier contact prospect, guide de rendez-vous client, fiche synthèse d'étude...
- Révision complète de nos documents types pour être plus performant et professionnel
- Création du questionnaire de satisfaction client
- Réduction du temps des émissions de propales
- Mise en place d'un tableau de bords
- Restructuration complète de nos process

Vision sur l'avenir

Tout d'abord récupérer le label Junior-Entreprise grâce à l'énorme travail fourni depuis la rétrogradation par l'ensemble de l'équipe. Le passé est maintenant derrière nous, la Junior a pour but d'accroître sa visibilité et ainsi bénéficier de la notoriété dont elle devrait jouir grâce à ses 29 ans d'existence. L'association entière a été remodelé, notamment via la création d'un réel RFP, l'actualisation des process, des documents types, de l'assainissement de la trésorerie et surtout grâce à l'excellent mandat sortant qui vient relancer la Junior sur de bons rails. En effet, le résultat excédentaire de 3000 euros n'est autre que la traduction d'un énorme travail de fond. Nous souhaitons désormais être reconnu pour notre savoir faire, et cela passe par un développement commercial tourné vers les acteurs économique de la région ; mais aussi par notre engagement en interne au sein de la CNJE notamment en postulant pour l'organisation d'un congrès régional avec le soutien d'autres juniors grenobloise où bien encore en envoyant nos membres passer les tests d'auditeur-conseil comme nous avons pu le faire cette année pour la première fois depuis longtemps. Nous continuerons à parrainer d'autres juniors dans le but de partager nos best practices, notre savoir faire afin qu'à leur tour il puisse croître et espérer devenir un jour, Junior-Entreprise. Enfin, la mise en place d'un SMQ dans une optique de pérennisation afin d'éviter la perte de savoir et ainsi améliorer la junior pour espérer un jour prétendre à la liste des 30.