



Dossier de candidature - Président
Passage de marque Junior-Entreprise

Table des matières :

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

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.

Quentin Giraud

Trésorier

Laura Valier Brasier

Président

Ahmed Abed-Meraim

Secrétaire Général

I. Qui est Polytech'Expertise ?

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

1. Historique de la junior :



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

2. Le réseau Polytech :

Avec plus de 65000 ingénieurs actifs, le réseau Polytech possède 15000 élèves dans 83 spécialités répartis dans 15 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 aura pour but, à termes, d'harmoniser et mettre en avant le réseau des juniors des écoles Polytech et ainsi profiter des compétences de tous les étudiants et de toutes les spécialités du réseau.

II. Nos domaines de compétences :



Informatique



Optique et
électronique



Génie industriel



Motorisation



Dynamique des
fluides



Énergie



Génie civil



Étude des
matériaux

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.

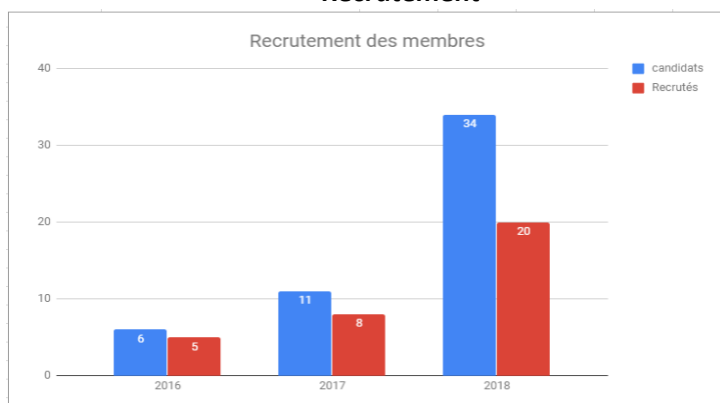
Ainsi, le grand enjeu de notre mandat et des mandats suivants est : le développement commercial avec plus de projets et d'activités.

III. Etat actuel de la Junior :

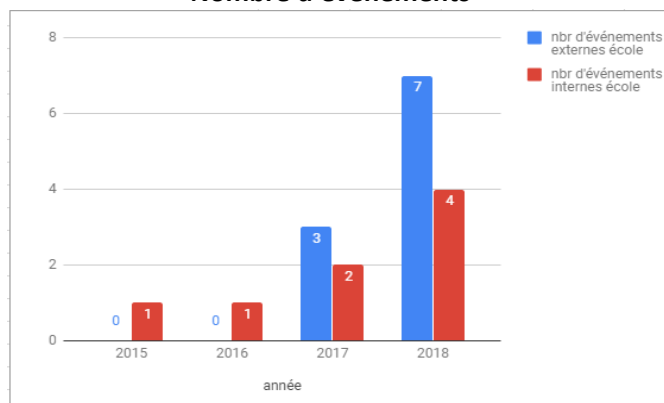
Passation : fin janvier

Clôture comptable : 31 décembre

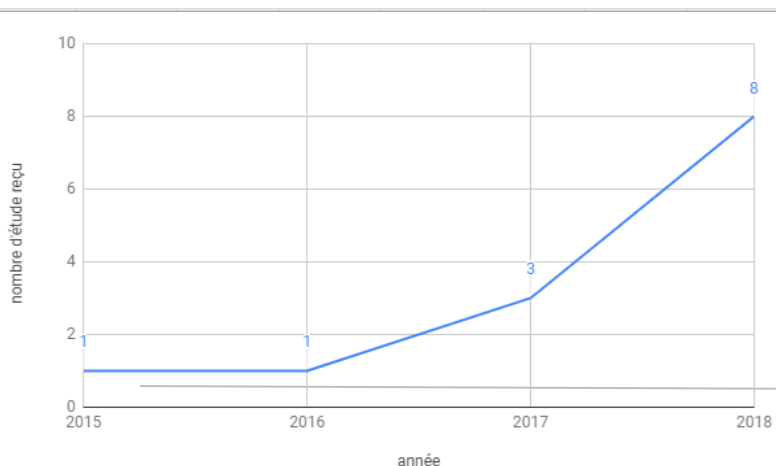
Recrutement



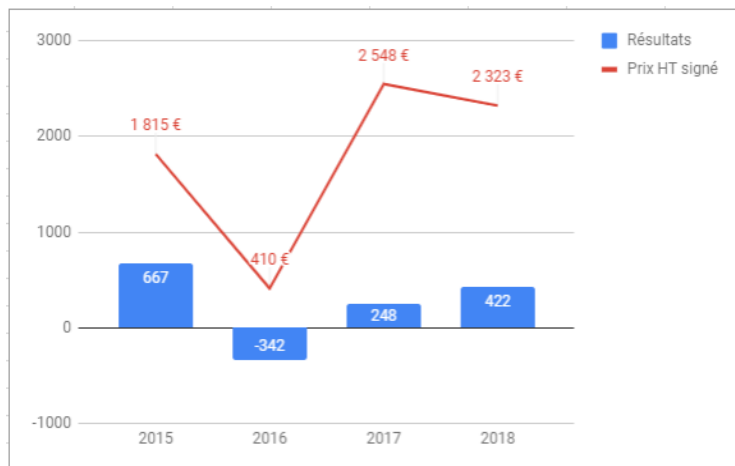
Nombre d'événements



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 à la suite mise en place d'un nouveau logiciel comptable et d'un mauvais recrutement sur la 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 junior et avec des entreprises et acteurs de la région. Et plus particulièrement un partenariat entre les juniors du réseau Polytech qui permettra d'avoir une meilleure visibilité au niveau national.

V. Nos processus :

1. La cadre légal et réglementaire :

Le garant du cadre légal et de l'application des règles des Juniors-Entreprises au sein de la structure est 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 activités de la Junior ainsi qu'une actualisation du budget prévisionnel.

Les garants des autres documents que la Junior émet sont les responsables de Pôle. Ils ont pour but de garder une cohésion et une cohérence dans le travail de chacun, de piloter leur pôle et objectifs et de rendre compte de ceux-ci en Conseil d'Administration

2. Stratégie et pilotage :

À la suite de l'audit du 27 Avril 2019, le nouveau mandat a pu prendre conscience des points à mettre en place et à améliorer. En effet, du fait d'un très faible taux de nouveaux membres les années précédentes, le pôle qualité a été supprimé. Cela sera donc changé à partir de Septembre 2019 avec le vote de nouveaux statuts. Néanmoins le constat mi-mandat est sans appel et montre l'investissement des 18 membres actifs de la Junior par ces six études et son activité présente auprès des entreprises d'Orléans ainsi qu'au sein de notre école. Notre plan d'action se concentre donc sur les formations internes, l'amélioration de la communication interne et externe ainsi qu'une prospection plus large, notamment grâce aux partenariats qui vont être mis en place. Chaque action sera budgétée et inscrite dans le plan d'action. Nous espérons donc que nos efforts prendront effet l'année prochaine, afin d'aspirer à une visibilité régionale.

3. Activité Commerciale

Les activités commerciales de la Junior sont gérées par le pôle Développement commercial qui est composé des personnes ayant le plus de contact avec les clients. Ce pôle est composé d'un responsable, qui gère la cohérence et cohésion du pôle, et des 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 notre argumentaire type ainsi que nos méthodes de prospection et de gestion de projets.

D'autre part, 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 le dernier audit été formé par un intervenant de notre école ce qui nous a permis d'améliorer notre méthode de prospection et donc le nombre de projets reçus depuis septembre. Notre méthode de prospection est plus spécifique avec l'envoi mensuel de mails avec des articles ciblés, rédigés en interne sur différents thèmes en rapport avec la Junior. Puis, en fonction de la consultation de ses mails nous contactons par téléphone nos prospects pour leur proposer nos services. On touche ainsi des personnes plus intéressées et qui nous connaissent déjà.

Enfin, nous participons beaucoup plus aux événements interne de l'école (Journée porte ouvertes, forum des entreprises organisé par l'école, ...) mais également aux événements externes (salon, formations, afterwork, présentation d'entreprises, ...). 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 Pépite 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 ayant mis en place un processus de recrutement fonctionnel, nous avons pu avoir un grand effectif cette année. En effet, comme vous pouvez le voir dans les indicateurs page 5, celui-ci nous a permis de tripler notre nombre de candidats en septembre et après la prise de notre mandat. Ce processus est géré en globalité par le pôle secrétariat où un poste de Responsable RH a été créé cette année.

Enfin, ce processus a permis de mettre en place des questionnaires de satisfaction anonymes et individuels avec un suivi régulier et plus proche de nos membres. Bien sûr, formations suivies d'un test de connaissance sont également une de nos priorités avec un programme complet adapté en fonction des dates de Congrès Régionaux où de plus en plus de membres sont présents.

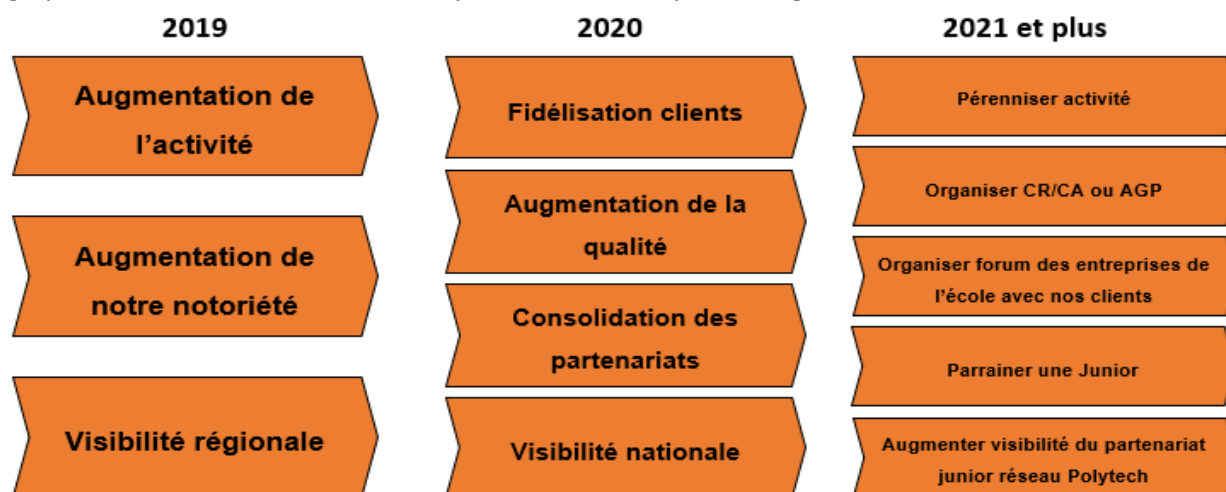
5. Trésorerie :

Le mandat de l'année précédente a recruté trois personnes en trésorerie. Ainsi, cela nous a permis d'avoir un comptable, un trésorier et un vice-trésorier. De plus, la présidente a été en soutien pour un double contrôle qui n'a cependant pas été concluant jusqu'à aujourd'hui. En effet, Tableau de suivi, factures, déclaration et comptabilité ont été réalisés parfois avec du retard et souvent de la mauvaise façon à la suite de mauvais conseils de notre expert-comptable.

L'enjeu 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 futur recrutement du mois de septembre nous permettra de mieux choisir les futurs trésoriers ce qui permettra à notre structure d'améliorer drastiquement notre suivi et de procéder à des contrôles internes et audit plus poussés.

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 grande chose et être un acteur de plus en plus important dans le mouvement des Junior-Entreprises.