



Junior-Entreprises

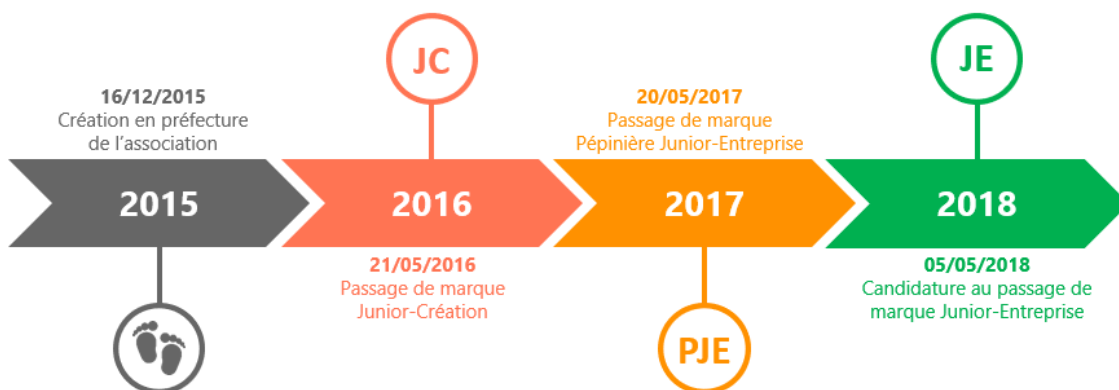
Passage de marque Junior-Entreprise

impact
Icam Junior-Conseil

I. Notre histoire

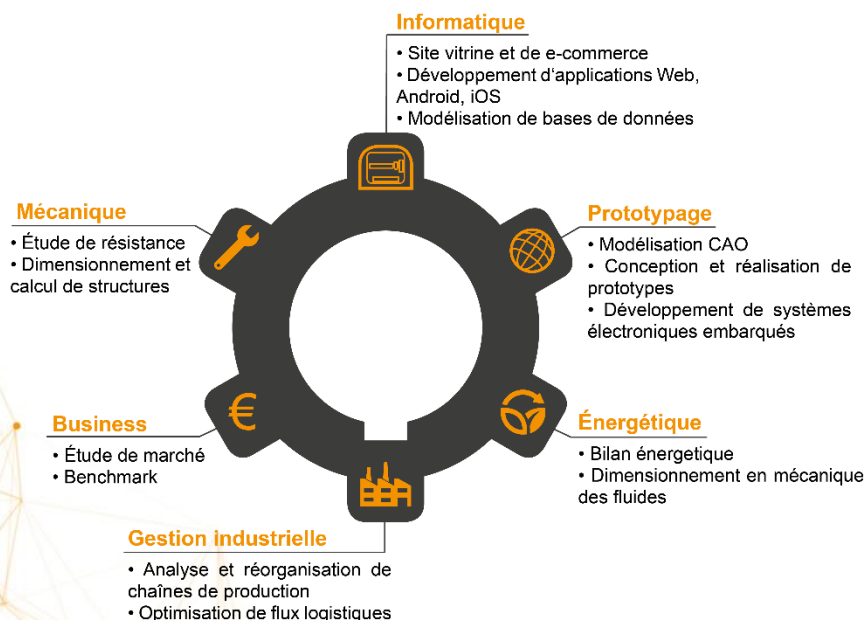
Impact Icam est la Junior-Initiative de l'Icam de Paris-Sénart, une école d'ingénieurs généralistes située au Sud-Est de Paris.

Créée il y a maintenant **2 ans et demi**, ses valeurs et ses ambitions ont poussé les 3 mandats consécutifs à aller toujours plus loin dans leurs **exigences de qualité** et **d'excellence**. C'est pourquoi Impact Icam souhaite poursuivre sa logique de développement en obtenant le statut de Junior-Entreprise, gage de sérieux et de reconnaissance dans le mouvement.



II. Nos Domaines de compétences

Ces savoir-faire proviennent de **compétences acquises** au cours du cycle ingénieur généraliste de l'Icam. Pour nos études, nous recrutons les étudiants également en fonction des domaines de spécialisation qui leur sont propres.



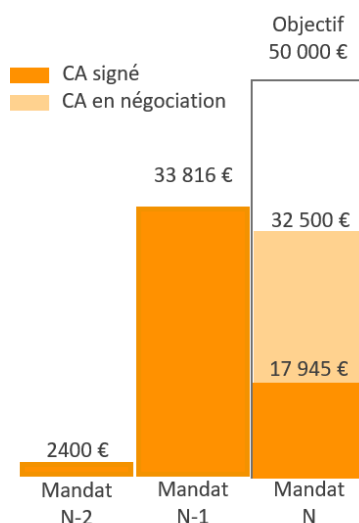
III. Nos spécificités et chiffres clés



Rencontre client : Nous basons notre prospection sur une rencontre physique avec nos prospects, en salon par exemple. Nous pensons que ces rencontres humaines sont la meilleure façon de créer du lien avec nos clients. Nous nous challengeons avec nos partenaires sur des concours de prospection.

Croissance spectaculaire de l'école : Notre croissance est accompagnée de celle du nombre d'adhérents, d'intervenants potentiels sur nos projets mais aussi de nos administrateurs. En effet, notre site n'a seulement que 5 ans et grandit au fur et à mesure des années.

Prospection commune : Dans une logique de développement commun, nous organisons notre prospection conjointement à celle des Mémoires Scientifiques* de l'Icam : nous obtenons ainsi des conseils et collaborons avec l'école pour atteindre les entreprises locales.



IV. Nos partenaires

Depuis sa création Impact Icam est tournée vers le mouvement des Junior-Entreprises en développant des partenariats avec des structures fortes de leurs expériences et d'une expertise dans leurs domaines.

Avec Sprint Junior-Entreprise nous travaillons sur notre vision stratégique et créons une véritable émulation entre nos structures à travers de « Challenges Devco ».

IESEG Conseil Paris est notre seconde structure marraine nous coachant lors de nos candidatures aux prix Meilleur Espoir CNJE et Most Promising Junior-Entreprise de Jade.

Impact Icam est également un élément moteur du partenariat IJC (Icam Junior Conseil), regroupant les 4 Juniors du groupe Icam travaillant sur des projets communs.

Dès Novembre 2017, notre intégration probatoire dans JIDF nous permet de rencontrer des Junior-Entrepreneurs de toute l'Ile-de-France favorisant les échanges de best practices entre structures et une montée en compétence des membres.



L'Icam est un fort vecteur de développement pour notre structure. Grâce à des liens étroits, avec notre école, nous avons pu signer un partenariat avec le Fab'lab, mettant à notre disposition ses ressources pour nos études de prototypage et avec le Club Icam Entrepreneurs, organisation regroupant les ingénieurs Icam s'étant lancés dans l'entrepreneuriat.



V. Cadre légal et réglementaire

A ce jour, nous disposons d'une licence à vie : Access. Ce logiciel a été utilisé dans le cas d'un projet durant lequel il fallait coder une macro sur VBA.

Suite à notre VQ, nous avons été conseillés de faire des petits changements à notre règlement intérieur et à nos statuts. Ces modifications n'étant pas importantes, nous les ferons lors de l'AGO de passation qui deviendra ainsi une AGM.

VI. Stratégie et pilotage

Impact Icam décline sa stratégie en 3 axes principaux.

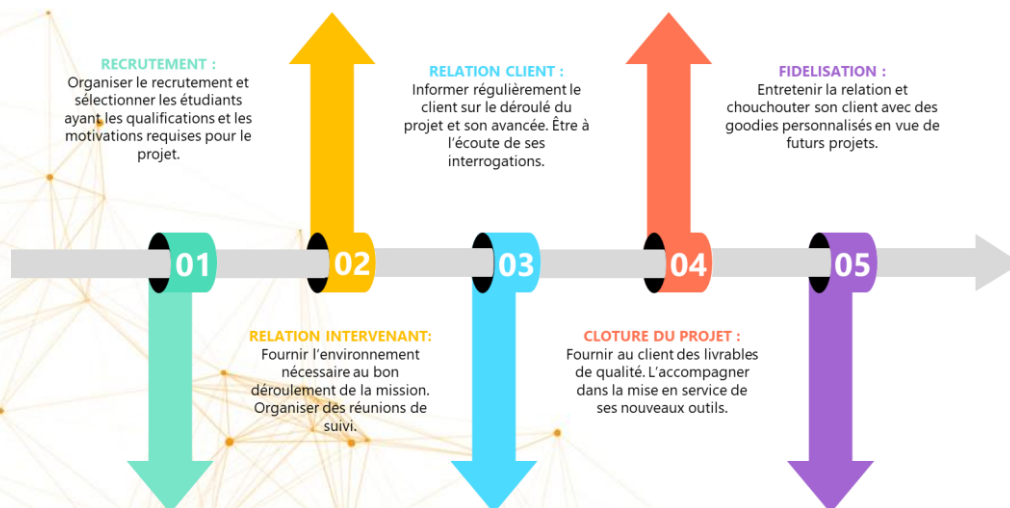
La Junior a d'abord pour ambition d'être un **vecteur professionnalisant** pour les étudiants de l'Icam. Pour les intervenants à travers les compétences qu'ils développent en réalisant les projets, pour les administrateurs à travers les compétences qu'ils développent en gérant la structure, et pour les étudiants de l'Icam à travers les ateliers de formations et les conférences métier organisées.

La structure a également pour vocation de **rayonner à travers le mouvement des Junior-Entreprises**. Cela se traduit notamment par sa participation à des prix CNJE comme le Prix Meilleur Espoir, l'organisation d'événements d'ampleur comme la première Conférence JIDF et la création de parrainages comme avec Sprint Junior-Entreprise et IESEG Conseil Paris.

Enfin, Impact Icam souhaite proposer une véritable **expérience à ses clients** à travers un suivi et des attentions personnalisées, des échanges appréciés apportant une réelle valeur ajoutée aux projets et un processus de fidélisation.

VII. Activité commerciale

L'activité commerciale s'articule autour du pôle Développement commercial, c'est-à-dire que ce sont ces membres qui sont directement concernés par les actions de prospection mises en place : salons, phoning, relances téléphoniques. Nous nous déplaçons fréquemment sur des salons professionnels afin d'établir un premier contact et par la même de faciliter la relance téléphonique. Le pôle Développement commercial rencontrera alors au plus vite le prospect en physique afin d'analyser son besoin et par la suite lui faire une proposition.

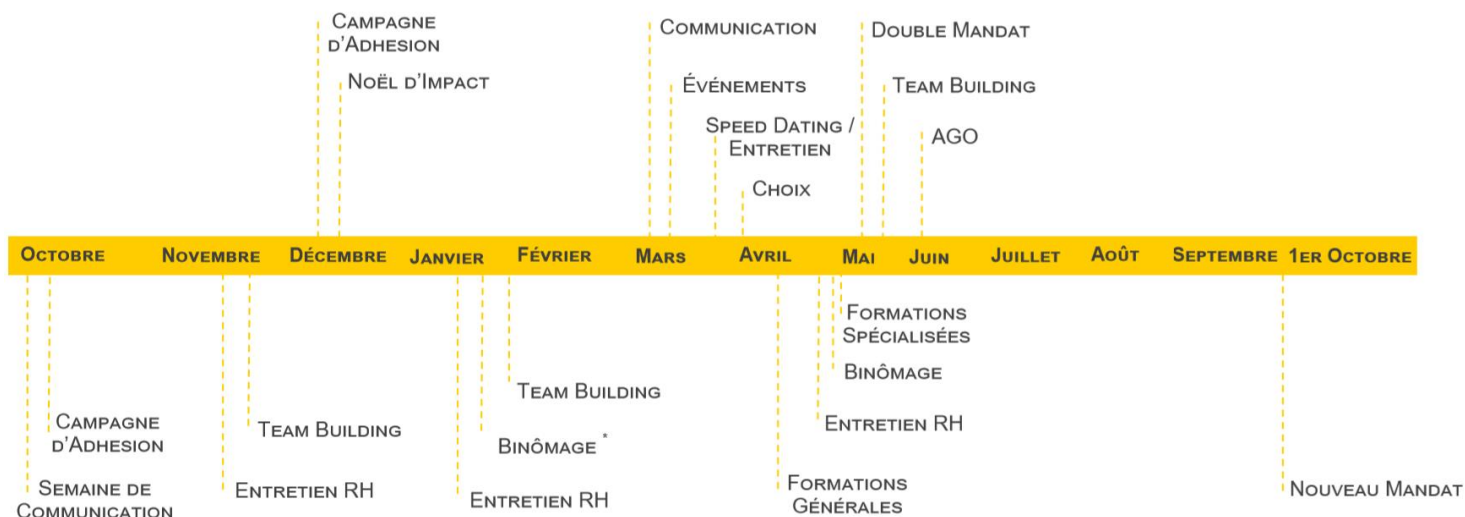


Même si l'activité commerciale est le propre du pôle Développement Commercial, il peut arriver que d'autres membres nous accompagnent en salon. Ainsi tous les membres sont concernés par le suivi d'étude si leurs prospects se convertissent en clients. Impact Icam s'attache par la suite à maintenir une très bonne relation avec ses clients et ses intervenants jusqu'à la clôture du projet et au-delà avec la mise en place d'un process de fidélisation et des goodies personnalisés.

VIII. Gestion des ressources humaines

Le Secrétaire Général est le pilote du Processus de Gestion Associative. A ce titre, il gère les déclaratifs en préfecture et assure également le rôle du RH. Il fait donc le lien entre le Bureau et les différents membres de l'équipe et organise le recrutement des intervenants.

La Gestion des Ressources Humaines comprend à la fois le suivi de l'équipe et de son bien-être, le RFP et le suivi des adhérents. Pour assurer ces tâches, des événements sont organisés chaque année, à des moments précis du mandat.



* A destination des personnes voulant effectuer un 2ème mandat

Des réunions hebdomadaires sont organisées pour chacun :

- La réunion de Bureau a lieu tous les lundis midi et un compte-rendu est disponible à tous les membres de l'équipe. Cela permet de réduire la distance qui pourrait exister entre le Bureau et les autres administrateurs.
- Le Conseil d'Administration, composé par l'ensemble des membres de l'équipe (14 membres), se réunit tous les mardis à la suite de la convocation du Président, pour débriefer l'activité de la semaine passée et voter les décisions importantes à venir. Le Président diffuse l'ordre du jour, établi en accord avec le Bureau ; le Secrétaire Général rédige et diffuse le Compte Rendu du Conseil d'Administration par la suite.

- Les autres pôles (Communication, Trésorerie, Qualité et Développement Commercial) se réunissent également chaque semaine pour faire le point sur les missions en cours et définir les actions à mener.

L'Assemblée Générale Ordinaire se tient en Mai une fois par an, sur convocation du Secrétaire Général, pour la validation du quitus moral et financier et du changement de dirigeants.

Le RFP, est quant à lui à la charge du Vice-Président. Celui-ci définit la stratégie pour atteindre les promotions ciblées, et la met en place avec l'aide de l'équipe. Grâce aux indicateurs relevés, nous sommes en mesure de réagir en fonction de la pertinence de notre communication.

Les intervenants sont recrutés par le Secrétaire Général ainsi que par le CA, ils sont votés grâce au jugement majoritaire puis leur suivi est réalisé par le Chargé de Projet.

Cette année, nous avons commencé à travailler sur le COS ; nous avons actuellement une dizaine d'anciens dont la moitié est diplômée. La création du COS se fait donc doucement, via un travail avec les anciens plus régulier. Lors de ce mandat, nous avons pu les solliciter à de nombreuses reprises et 3 d'entre eux souhaitent intégrer ce nouveau comité. Pour des raisons de facilité et de nombres, sa création sera finalisée lors du prochain mandat. Cependant, un règlement a été rédigé présentant les engagements de chaque partie. Nous avons également choisi de mettre en place un binôme entre un ancien et un pôle pour un contact plus facile en cas de retour d'expérience.

L'archivage numérique se fait sur un Drive d'équipe ainsi que sur un disque dur externe. L'archivage papier, comprenant notamment le classeur de suivi et le classeur d'association, se trouve dans l'armoire sous clé du local.

IX. Trésorerie (Transversaux – Social, Fiscal, Achats, Ventes)

Mandat	N en cours	N-1	N-2
Date de clôture comptable	31/09/2018	31/09/2017	31/12/2016
Créances	-	6 768,00 €	4 565,00 €
Disponibilités	-	19 093,34 €	1 781,39 €
Dettes	-	14 024,05 €	3 807,68 €
Chiffres d'Affaires	17945,7	33 816,00 €	7 003,00 €
Résultat net	-	9 781,88 €	2 056,21 €
Nombre d'études signées	7	7	1

Viabilité financière de la structure

Le budget est revu tous les mois à partir de l'évolution des études signées et des besoins de la structure.

Pour les Process Social et Fiscal, le Trésorier se charge de faire le déclaratif qui est vérifié par le Vice-Trésorier grâce à la comptabilité. Des tableaux de suivi regroupant les factures reçues et les BV permettent de réunir toutes les informations nécessaires aux différents déclaratifs.

Les Achats sont approuvés par le Trésorier seul pour une somme inférieure à 250 €, pour une dépense plus importante, le bureau prend part à la décision. Si la somme dépasse 500 €, le

CA doit donner son accord pour la dépense. La plupart des Achats sont payés par Carte Bancaire par le Trésorier ou le Président. Les notes de frais sont utilisées pour rembourser les frais de déplacement des membres, le plus souvent en prospection.

Lors du Processus Ventes, c'est le Chargé de Projet qui demande l'édition de la facture au Trésorier. Celle-ci est émise dans la foulée à partir d'un document-type. Une fois vérifiée par le Vice-Trésorier et rentrée dans les outils de suivi, la facture imprimée est remise au Chargé de Projet. C'est le Vice-Trésorier qui est en charge de son entrée en comptabilité.

X. Notre vision

Impact Icam souhaite confirmer sa position de structure montante au sein du mouvement par son dynamisme et son évolution.

La Junior a pour ambition d'être un vecteur professionnalisant pour les étudiants Icam, de rayonner pour le mouvement des Junior-Entreprises et de proposer une véritable expérience à ses clients à travers un suivi personnalisé.

A **6 mois**, ses objectifs sont : d'obtenir la marque JE, de remporter le Prix Meilleur Espoir duquel elle est en finale et de réaliser un Chiffre d'Affaires de 50 000 €

A **1 an**, ses objectifs sont : de remporter le Prix de la Meilleure Etude d'ingénierie, d'animer un retour d'expérience sur le parrainage de Junior avec Sprint au CNH et d'avoir un membre Auditeur-Conseil

A **3 ans**, ses objectifs sont : d'intégrer la L30, de réaliser un Chiffre d'Affaires de 70 000 € et de faire créer une Junior sur le site de Loyola Icam College en Inde

XI. L'équipe

