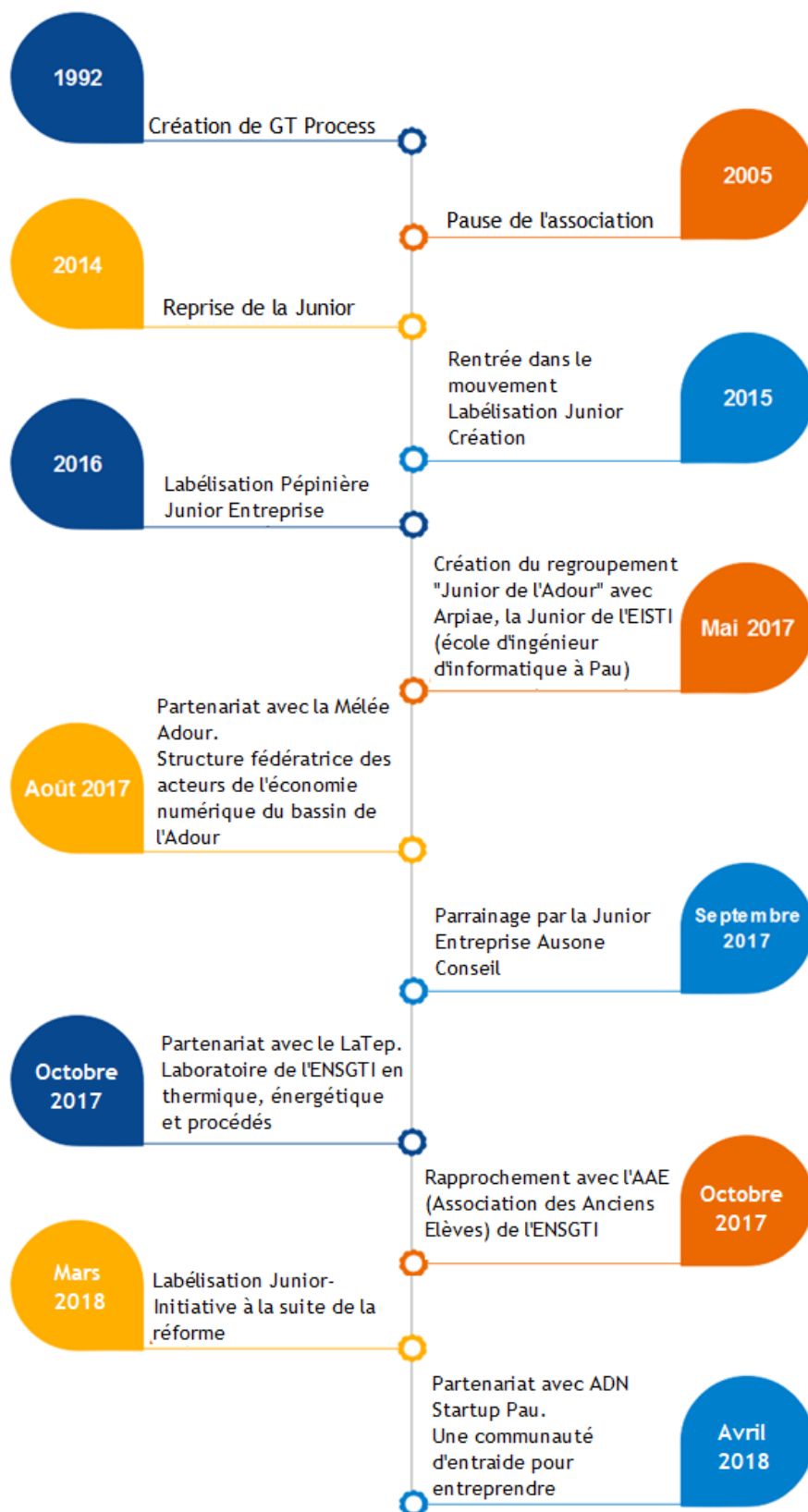


# Dossier Présidents

Passage de marque Junior-Entreprise



# Notre parcours



# Notre école

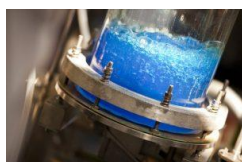


L'ENSGTI (École Nationale Supérieure en Génie des Technologies Industrielles) est une école publique créée en 1991 et habilitée par la Commission des Titres d'Ingénieur (CTI).

Située au cœur de Pau, dans le bassin de l'Adour, cette école à taille humaine (entre 50 et 80 élèves par promotions) propose une formation d'ingénieur en 3 ans spécialisée en Génie des Procédés et Energétique. Elle est rattachée à l'UPPA (Université de Pau et des Pays de l'Adour).

## Nos domaines de compétences

### Le génie des procédés



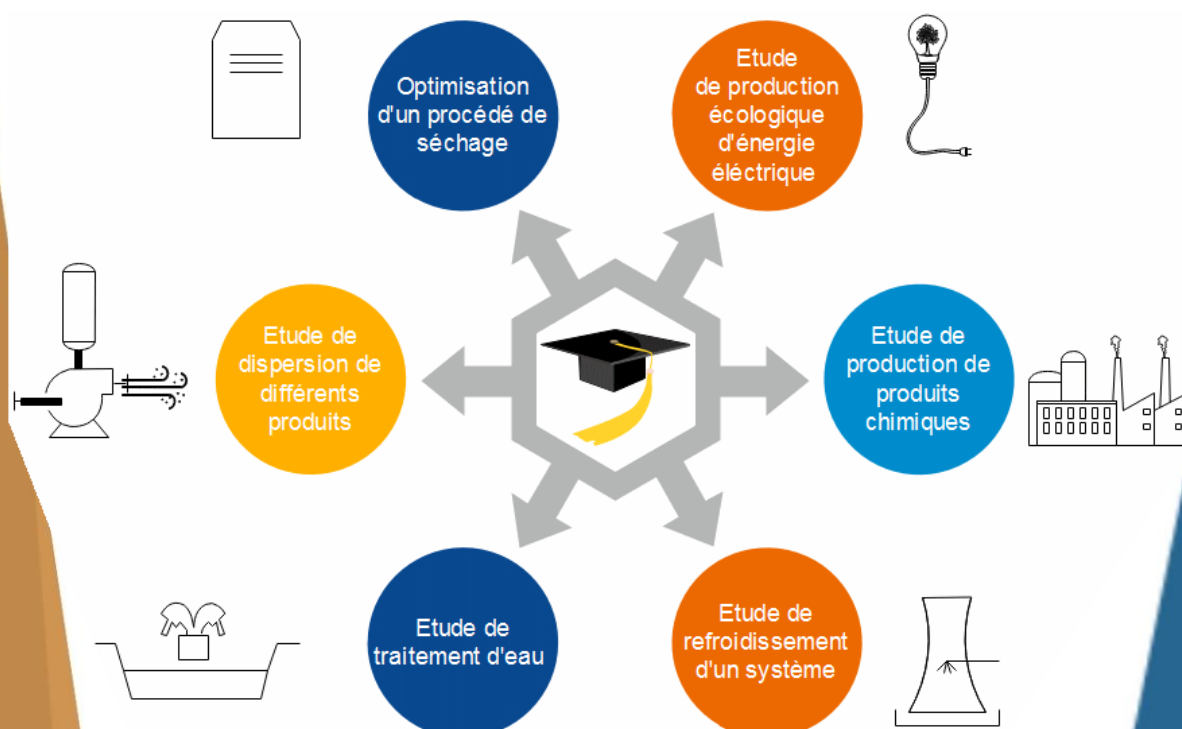
C'est l'ensemble des connaissances scientifiques et technologiques nécessaires à la **conception** et à la **conduite des procédés** de transformations physiques, chimiques ou biologiques de la matière et de l'énergie.

### L'énergétique



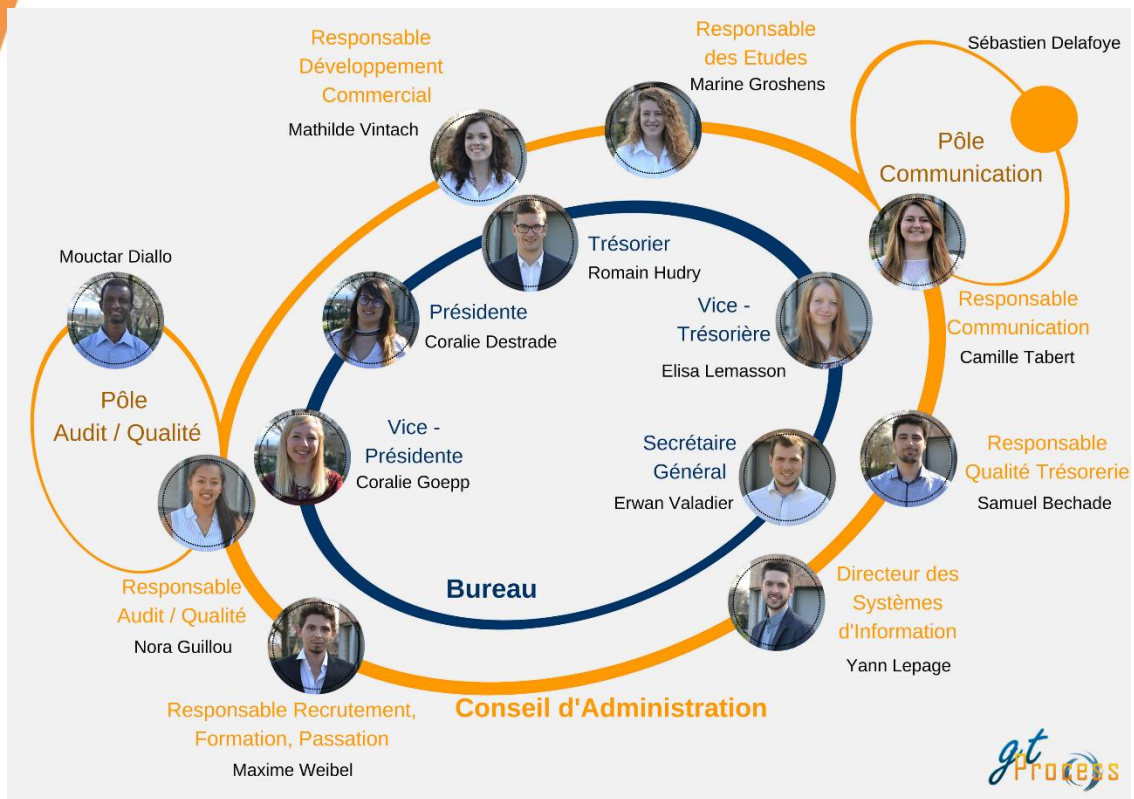
Ce domaine vise à former des spécialistes capables d'effectuer des bilans sur les unités industrielles, proposer des diagnostics des installations et trouver des solutions pour **économiser l'énergie** dans le secteur du bâtiment comme dans l'ensemble des industries.

## Nos missions types

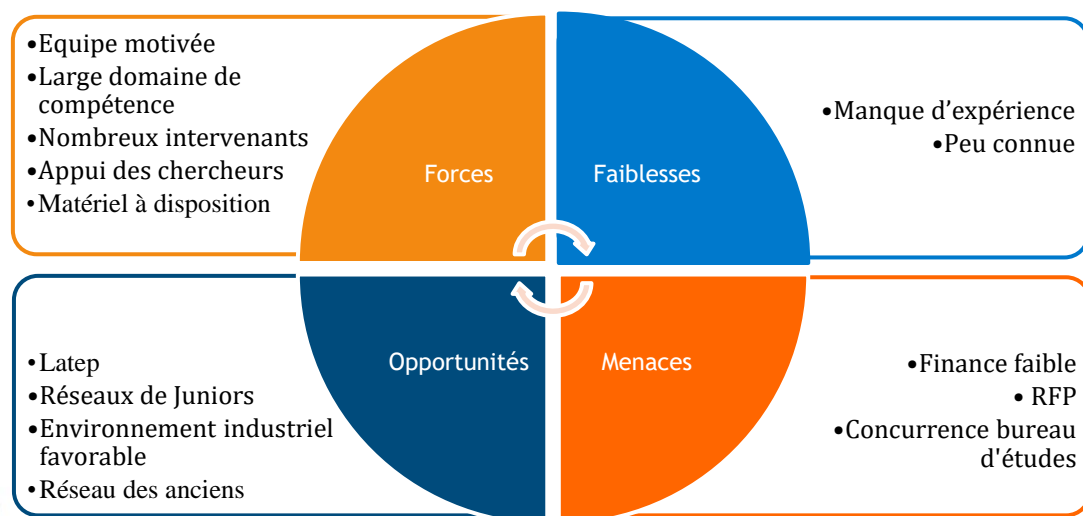


# Notre Mandat

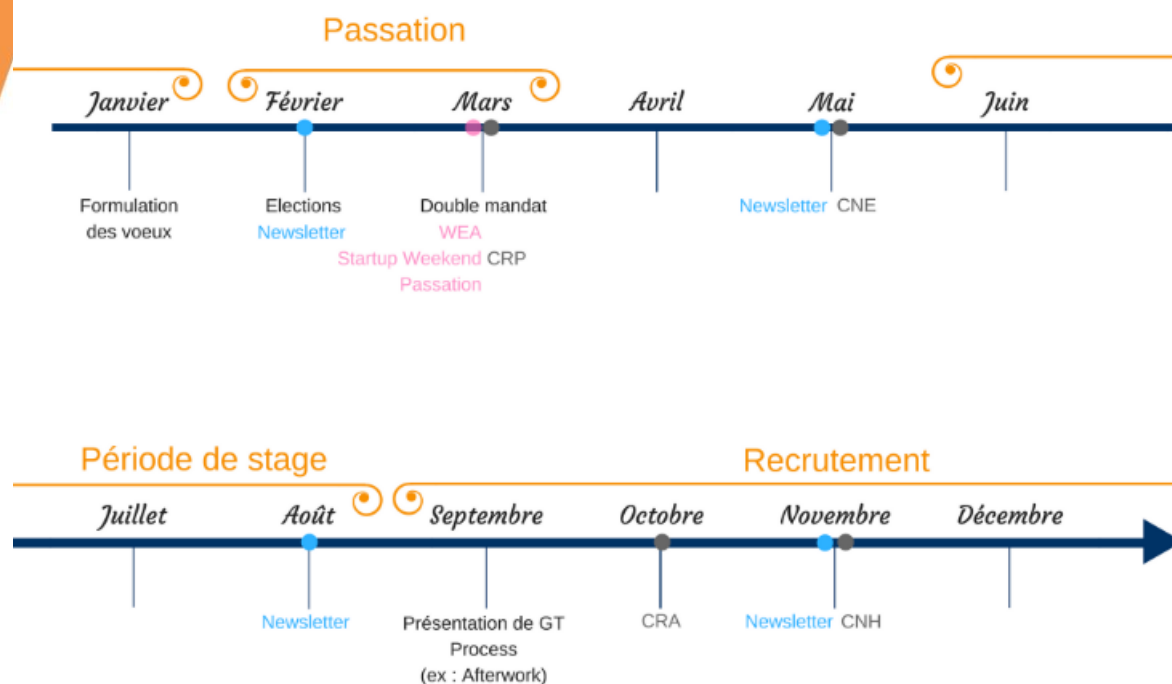
Il est composé de 14 membres dont 12 administrateurs élus pour une période de 1 an renouvelable.



## Nos forces et faiblesses



## Une année à GT Process



## Quelques chiffres

	N	N-1	N-2
Date de clôture comptable	-	31/12/17	31/12/16
Créances	0	540	1086
Disponibilités	325	311	684
Dettes	0	486	643
Chiffres d'Affaires	1991	4945	3642
Résultat net	967	-762	452
Nombre d'études signées	0	1	1

Date de mandat fiscal : 31 décembre

Date de mandat social : 31 mars

# Etat de la structure

Processus	Actions mises en place
<b>Cadre Légal et Règlementaire</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Déclaration à la Préfecture en début de mandat</li><li>- Respect et mise à jour des statuts</li><li>- Respect et mise à jour du cadre réglementaire</li></ul>
<b>Stratégie et Pilotage</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Conseil d'Administration toutes les 2 semaines</li><li>- Mise en place d'indicateurs pour chaque action réalisée</li><li>- Analyse des indicateurs</li></ul>
<b>Activité Commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse complète de nos domaines de compétence, mise à jour du SWOT</li><li>- Listing des prospects et de leur activité</li><li>- Mise en place d'actions de prospection par les chefs de projets</li></ul>
<b>Gestion des ressources humaines</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Team Building réguliers</li><li>- Rendez-vous RH tous les 3 mois</li></ul>
<b>Trésorerie - Transversaux</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Remplissage des différents tableaux de suivis (BV, TVA, factures, créances)</li><li>- Réalisation du budget prévisionnel</li><li>- Tenue de la comptabilité</li></ul>
<b>Trésorerie - Social, Fiscal, Achats, Ventes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Edition des factures d'acompte, intermédiaire et de solde lors de la réalisation d'une étude</li><li>- Edition des bulletins de versement à la fin de chaque étude</li><li>- Réalisation des notes de frais, des virements et des chèques</li><li>- Remplissage des déclaratifs sociaux (BRC, TR, DADS)</li><li>- Remplissage des déclaratifs fiscaux (TVA, IS, DAS2, liasse fiscale)</li></ul>



# Nos perspectives à venir

## Nos orientations sur 6 mois

1. Réussir le passage de marque et passer Junior-Entreprise
2. Agrandir le réseau afin d'avoir davantage d'opportunités d'études, grâce notamment au travail mené avec le réseau des anciens de l'école, avec lesquels nous allons travailler dans les mois à venir. Mais aussi grâce à notre nouveau partenaire, ADN StartUp et l'accès à leur réseau, et avec la participation à des salons de la région
3. Consolider notre partenariat avec le laboratoire de l'école, le LaTep, qui représente une grande source d'études. En effet, le laboratoire reçoit beaucoup de demande et en rejette certaines, correspondant parfaitement à nos domaines de compétences.

## Nos orientations sur 1 an

1. Dans 1 an, la structure aura un réseau plus large et plusieurs études en cours.
2. Continuer d'agrandir le réseau de la Junior, en continuant la participation à des salons, peut-être dans d'autres secteurs : Toulouse, Bordeaux... Nous profiterons toujours de nos différents partenariats pour obtenir des études.
3. Une stratégie à appliquer avec le réseau des anciens sera mise en place afin d'avoir une relation profitant aux deux parties.

## Nos orientations sur 3 ans

GT Process sera reconnue dans la région Aquitaine, voir même en France et pourra ainsi réaliser de nombreuses études chaque année. Notre stratégie commerciale sera efficace.

Nous pourrons compter sur un réseau stable et aurons réussi à fidéliser nos clients. Le travail de prospection sera performant et nous continuerons d'agrandir notre réseau.