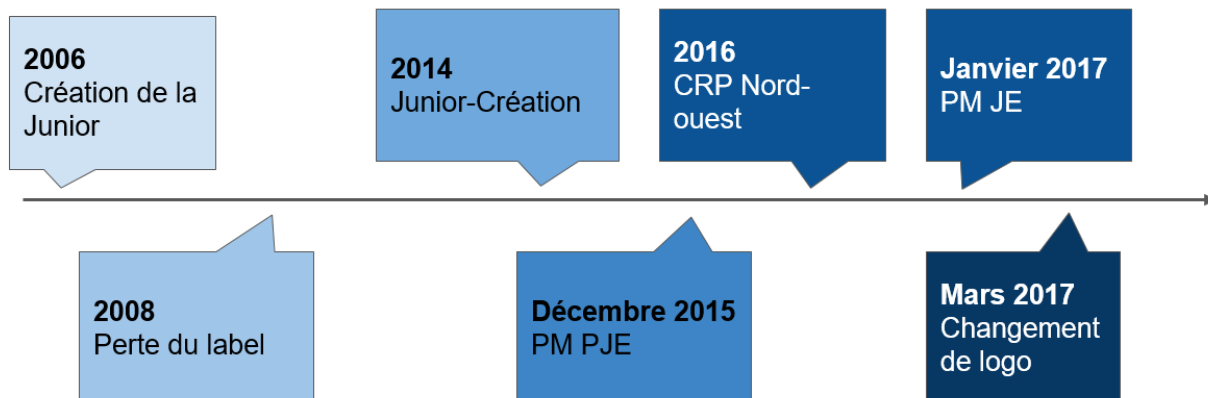


Dossier présidents passage en AGP

1. Fiche d'identité de votre Junior

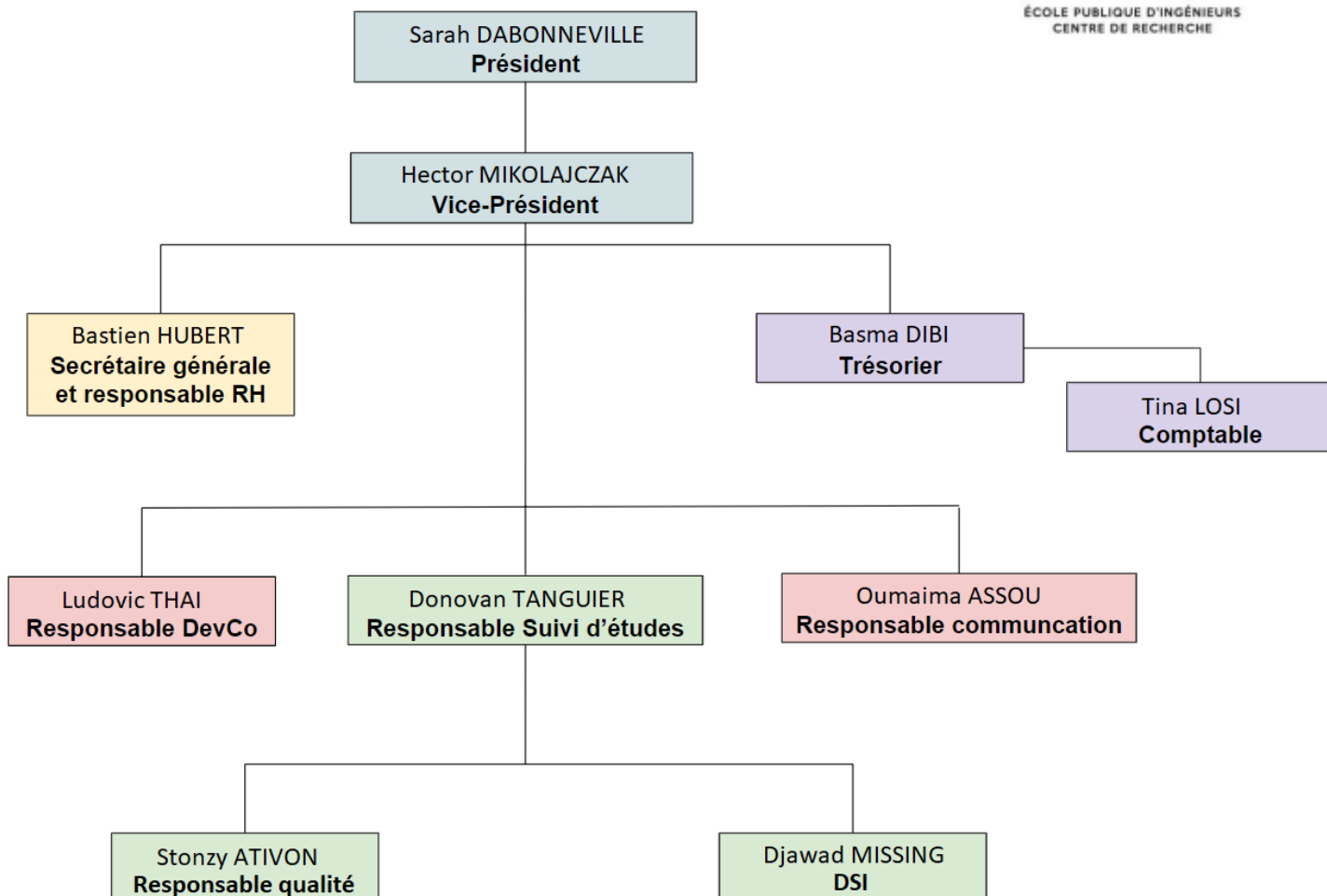
a. Présentation de la Junior APLICAEN

Année de création : 2006



Ecole d'appartenance : ENSICAEN, Ecole d'ingénieur

Cette école présente 3 domaines de compétences : l'Electronique et la Physique Appliquée, la Chimie et l'Informatique ce qui offre un large panel de compétences, exploitables et très bénéfiques à la Junior APLICAEN



b. Présentation de l'activité commerciale :

Type de Junior : Junior Initiative

Expertise : Informatique principalement, Chimie et Electronique et Physique Appliquée

Liste des prestations :

Informatique : site internet vitrine, site internet interactif, site e-commerce, développement d'applications mobiles, référencement internet, fonctionnalités supplémentaires comme des applications spécifiques pouvant répondre à divers besoins.

Filière Matériaux et Chimie :

- Matériaux : Mener des analyses technologiques sur des composants de puissance (observations optiques, analyse micrographiques, acoustique, électronique à balayage), Caractérisation de nouveaux matériaux, Développement de composite, essai vieillissement, Etude de mécanisme de dégradation, Développement de méthode de CND.
- Chimie : Etude des mécanismes d'évolution dans le fondu d'un polymère technique et étude d'amélioration par additifs, Evaluation d'additifs, création de Fiches de sécurités (FDS), Radiomarquage pour des applications en imagerie moléculaire, Synthèse et étude physicochimique, analyses laboratoires, Etudes de fluides, Synthèses de composés.

Electronique : Mesure des propriétés électriques de composés, Conception de filtre RF, Evaluation du concept de circuit, Conception de circuit intégré analogique, Modélisation d'un interféromètre Fabry-Perot, Mise en place et caractérisation de détecteur d'images, Imagerie de phase haute résolution, Industrialisation (de nano-sondes par exemple), Développement et implémentation dans un code Monte Carlo de transport de particule

Exemples d'études réalisées :

- Dans le cadre du programme européen ENSAR2, création d'une carte interactive de noyaux pour le GANIL (Grand Accélérateur National d'Ions Lourds) dans le cadre du projet CRIBE. Cette carte a pour objectif de permettre l'accès aux données relatives aux faisceaux d'ions radioactifs produits dans différentes installations européennes.

- Création d'un site vitrine pour l'école de management de Caen.

- Réalisation d'une application mobile permettant au BDE de gérer la vie associative de l'école, et aux étudiants de s'informer sur celle-ci.

- Réalisation d'une documentation et d'essais techniques pour définir et préparer l'implémentation de la solution.

Partenaires : Nous avons rencontré les membres de ALTEO Conseil et de L'AJIR qui sont venus, à notre demande, afin d'apprendre de leur expérience. APLICAEN fait également partie du groupe de discussion « Junior du Nord Ouest » qui comprends les Junior ALTEO, AJIR et UniLaSalle Projet. Nous serons participants au projet de PeopleLab de ALTEO.

c. Viabilité financière

	N en cours	N-1	N-2
Clôture comptable	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
Créances	257	512,2	2432
Disponibilités	157	5308,64	1052
Dettes	322	2186,72	1705
Chiffre d'Affaires signé	0	7412	1932
Résultat net	92	1910,43	-264,98
Nombre d'études signées	1	6	1

2. Perspective d'évolution

Stratégie :

Aujourd'hui la structure traverse quelques difficultés, notamment en ce qui concerne l'activité commerciale. Nous avons la chance d'avoir des domaines de compétences variés et facilement exploitables. Notre expérience en informatique ainsi que la forte demande de services dans ce domaine sont certainement nos plus grands atouts. D'un autre côté, nous avons de grandes faiblesses sur le RFP. Difficultés causées par l'intérêt peu développé de l'ensemble des élèves pour une telle entreprise associative. Après discussion avec l'ancien mandat nous avons identifié la cause principale de nos problèmes actuels : trop recruter. Comme je l'explique plus tard dans ce dossier, nous avons eu un certain nombre de problèmes internes à l'équipe, causés notamment, et surtout, par une absence d'investissement et de réel intérêt de certains. Des postes ont été mal attribués et la Junior en a souffert. Ainsi, sur l'exemple de certaines Juniors, nous avons décidé de mettre en place des tests de connaissances suites aux formations pour sélectionner les candidats vraiment motivés. Il s'agit donc de recruter une équipe plus petite mais plus intéressée, quitte à sacrifier des postes.

Ma structure dans 6 mois :

Activité commerciale :

- Un plus grand nombre de développeurs commerciaux ET de Responsable Suivi d'études afin de pouvoir augmenter le nombre d'études pouvant être géré simultanément grâce à l'intégration de nouveaux membres dans l'équipe : 2 développeurs commerciaux et au moins 2 RSE ;
- Augmenter et améliorer nos formations de développement commercial et de responsable suivi d'étude en se basant sur les formations de la CNJE
- Continuer le porte à porte et prendre rdv avec les commerces intéressés par un site web lors de la première prospection ;
- Être réactif sur les appels d'offres proposés par la CNJE.

Objectif : 3 études, soit 2 de plus qu'actuellement. En effet, une à déjà été signée pour un montant de plus de 4000€. Celle-ci provient d'un appel d'offre que nous avons reçu et dont le devis a été accepté.

Offre commerciale :

- Organiser une réunion avec les responsables des majeurs de l'ENSICAEN pour délimiter avec eux nos domaines de compétences et nos offres de prestations ;
- Regarder également les sujets de stages de 2A et 3A afin d'avoir une meilleure idée de nos domaines de compétences dans chaque filière ;
- Faire revivre la page LinkedIn d'Aplicaen.

Alumnis :

- Désigner un Responsable Alumni ;
- Augmenter le nombre de publications sur la page Alumni pour qu'ils se sentent d'avantage investits dans la Junior. Objectifs : 1 à 2 publications par mois ;
- Formaliser le Comité d'orientation Stratégique : mise en place par le recrutement d'Alumni et mise en place du COS ;
- Création d'un cocktail Alumni à l'école en décembre et y convier nos partenaires.

Partenariats :

- Reconstruire un Partenariat avec la BNP Paribas ; Construction d'un partenariat avec l'autre Junior de Caen, TEP Construction avec qui nous entretenons de bonnes relations, notamment en organisant des afterworks ensembles.

RFP :

- Présentations des postes et formations poussées surtout au niveau du cadre légal ;
- Réalisation d'entretiens de motivation afin de s'assurer d'avoir des personnes motivées ;
- Organiser des jeux humoristiques avec un objectif caché : déterminer la personnalité de chaque élève intéressé pour visualiser quel poste lui correspondrait le mieux ;
- Créer des tests de connaissances pour s'assurer de la bonne formation des entrants ;
- IMPORTANCE DU DOUBLE BUREAU : Meilleur moyen de former pour rendre le bureau entrant plus efficace dès la passation Objectifs : 12 personnes au sein de la junior à la prochaine passation.

Relation avec l'administration :

- Organiser à cette rentrée une réunion de présentation de Aplicaen auprès des enseignants/chercheurs de l'ENSICAEN ainsi que l'administration pour une "relance" d'APLICAEN.
- bouche à oreille qui permettrait d'avoir des offres d'études intéressantes.

Relation avec les élèves : Mise au point d'une véritable stratégie de communication ; Augmenter notre visibilité sur notre page Facebook pour être sûr que les élèves aient accès à toutes les informations relatives à la Junior (recrutement, passation, recrutement intervenants, ...) ; Augmenter le nombre de cotisants avec des après-midi "cotisations".

RH :

- 1 sortie tous les 2 mois pour renforcer les liens de l'équipe ; Encourager pendant le RFP à s'inscrire à APLICAEN en binôme, avec quelqu'un avec qui on s'entend bien ;

Ma structure dans 1 an : Objectif : Passage JE

Activité commerciale :

- Objectif principal : Consolider le résultat. Se concentrer sur l'Information comme domaine de compétence (là où nous possédons la plus grande expérience) afin de dégager un résultat qui nous permette ensuite de nous diversifier. Il nous faut un minimum de rentrées d'argent pour mettre en place les actions qui permettront de remplir notre objet social ;
- Un plus grand nombre d'études réalisées possibles grâce à l'augmentation de l'effectif de développeurs commerciaux et surtout de responsable suivi d'études ! Objectif : 5 voire 6 études réalisées dans le mandat.

Offre commerciale :

- Avoir un référent pour les études en électronique, un référent pour les études en informatique, un pour la chimie ;
- Avoir un document sur le drive qui formalise bien tous nos domaines de compétences, et des exemples de sujet de stages/études réalisés dans ces domaines ;
- Faire des formations poussées aux développeurs commerciaux sur nos domaines de compétences.

Alumnis : Assurer une mise en route effective du COS + Toujours 2 publications par mois ;

Organiser 2 journées Alumni Aplicaen dans l'année avec des activités pour renforcer les liens.

Partenariats : Partenariats avec les différents laboratoires de l'École.

Relation avec les élèves :

Renforcer notre identité ainsi que notre communication et se montrer d'avantages ex: achat de polos, organisation d'évènements ouverts à tous ; En augmentant notre nombre d'études, notre image sera boosté et notre travail sera mis en valeur.

Ma structure dans 3 ans :

Activité commerciale :

- On souhaiterait sécuriser un CA de l'ordre de 10k€ et être en mesure de mettre de l'argent de côté.

Offre commerciale :

- S'intéresser à de plus gros clients : startup, grandes entreprises pour augmenter le CA ;
- Améliorer continuellement notre document sur nos offres de prestations avec 2 réunions par an avec les responsables des majeurs de l'ENSICAEN pour évoluer nos offres en fonction de l'évolution des apprentissages de l'école et des nouvelles technologies.

Partenariats :

- Créer une liste d'entreprises à contacter ;

- Partenariats visés : · Catégorie A : ALTEN, Amaris, Thales, Engie, EDF, EY, coachfederation... ·
Catégorie B : Autres petites entreprises, strat-up et associations...

RFP :

- Recrutement plus attractif, journée dédiée à faire connaître la Junior sous un aspect différent, plus détendu que ce que peut suggérer l'image de Junior Entreprise. L'objectif est de montrer que nous sommes aussi des étudiants, qui travaillent certes, mais savent sortir et s'amuser au même titre que les autres ;

- La Junior sera devenue un élément reconnu de l'école grâce à ses nombreuses études réalisées ce qui attirera d'avantages d'élèves ;

- Faire valoriser d'avantage le travail en administration au sein de la Junior par l'école.

Objectif : Être en mesure de développer de nouveaux postes comme celui d'organisation et de préparations d'événements (prix de la CNJE, soirées, rencontres, interventions ...).

3. Valorisation

Nous avons eu une passation extrêmement difficile ce qui permet de comprendre pourquoi nous en sommes là aujourd'hui. En effet, 2 élèves (1RSE et 1 développeur commercial) ne se sont jamais présentés à aucune des réunions et sont inexistant de la structure ce qui a déjà réduit notre effectif initial. De plus, le président initial a également été inexistant les 4 premiers mois de notre mandat. Notre activité au sein de la Junior en a été affectée et nous avons donc demandé sa démission afin de le remplacer par quelqu'un se sentant plus apte à occuper ce poste. Je suis donc à la présidence que depuis fin Avril. La passation des comptes bancaires n'avaient toujours pas été effectuée, ce que je me suis empressée de faire.

Une fois la passation effectuée à la banque nous avons eu 3 mois de grandes vacances. Pendant ces 3 mois, j'ai activement préparé une stratégie pour APLICAEN. J'ai en effet profiter de ces vacances pour tout mettre en œuvre pour que à la rentrée de septembre, chaque membre de la Junior sache quel est sa mission afin de rattraper le retard accumulé à cause de la passation.

Aujourd'hui, nous constatons au sein de la Junior que nos efforts portent leur fruit. En effet, grâce à une plus grande communication sur les réseaux sociaux et grâce à une « journée APLICAEN » organisée avec succès (comportant un petit déjeuner, un amphithéâtre de présentation et un bar le soir) nous avons 13 personnes intéressées pour être membre de l'administration d'APLICAEN.

Au niveau de l'activité commerciale, grâce aux cartes de visites que nous donnons aux commerçants lors de notre séance de porte à porte, 2 clients potentiels sont intéressés pour faire un site web. Nous avons également signé une étude avec les Alumnis de l'école avec lesquels j'avais pris contact pendant les vacances d'été. Nous avons également fait un devis en chimie pour une création de FDS qui va être prochainement signé ce qui nous ferait une deuxième étude. Enfin, nous avons un appel d'offre très important pour faire une application mobile. Nous avons réalisé un devis qui a été accepté. Nous avons chiffré cette étude à 4700 euros ce qui est très important pour notre Junior.

L'audit a été effectué début octobre lorsque tout ceci n'avait pas encore pu être mis en place. Mais nos efforts sont en train de payer, et 6 mois supplémentaires au sein de la CNJE seraient pour nous une immense opportunité de montrer ce dont nous sommes capables en appliquant la stratégie exposée ci-dessus. Ainsi, nous pourrions montrer notre évolution grâce notamment aux conseils apportées en Audit et grâce à notre détermination pour sauver notre Junior.