



DOSSIER DE PASSAGE DE MARQUE JUNIOR ENTREPRISE





Table des matières

Junior Sorbonne Université Conseil	2
I. Qui sommes-nous ?	2
II. Quelles sont nos valeurs ?	3
III. Comment sommes-nous organisé ?	3
Bilan 2019-2020	4
I. Nos enjeux	4
II. Nos processus	4
III. Notre plan d'action	6
IV. Viabilité financière	6
Notre vision de l'avenir	8

JUNIOR SORBONNE UNIVERSITÉ

I. Qui sommes nous ?

Junior Sorbonne Université Conseil est la Junior-Initiative de Sorbonne Université, première université française et 44e mondiale au classement de Shanghai 2019.

Fondée en 2015, Junior Sorbonne Université Conseil a vocation à mettre en relation les acteurs de l'industrie avec les 3000 élèves en master scientifique et technique de Sorbonne Université. Ils sont mondialement reconnus pour leur expertise dans des domaines de pointe.

Ces compétences, renforcées par l'environnement d'exception de Sorbonne Université, nous permettent de réaliser des études pour les grands groupes de l'industrie, les PME ainsi que les entrepreneurs technologiques.

OFFRE DE PRESTATION



Data science &
Machine learning



Développement
logiciel & Web



Electronique & IOT



Ingénierie
mécanique

LES ATOUTS DE SORBONNE UNIVERSITÉ

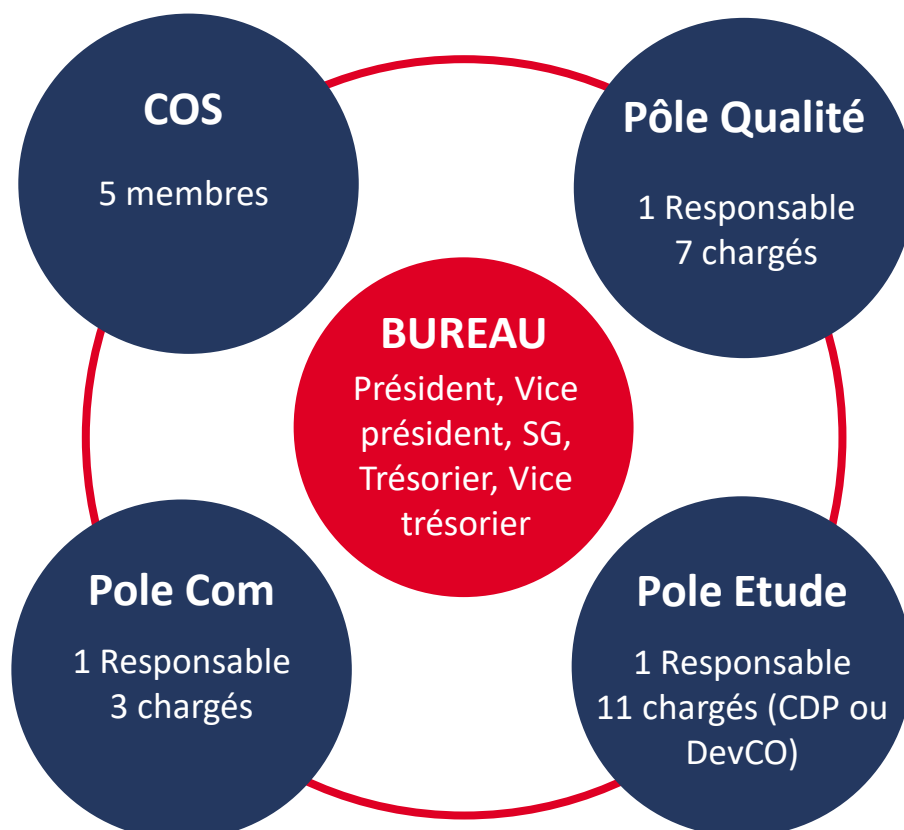
- Plus de 5900 enseignants chercheurs
- 79 laboratoires de recherche
- Un équipement complet avec le FabLab de Sorbonne
- Localisé en plein cœur de Paris (5^e arrondissement)

JUNIOR SORBONNE UNIVERSITÉ

II. Quelles sont nos valeurs ?

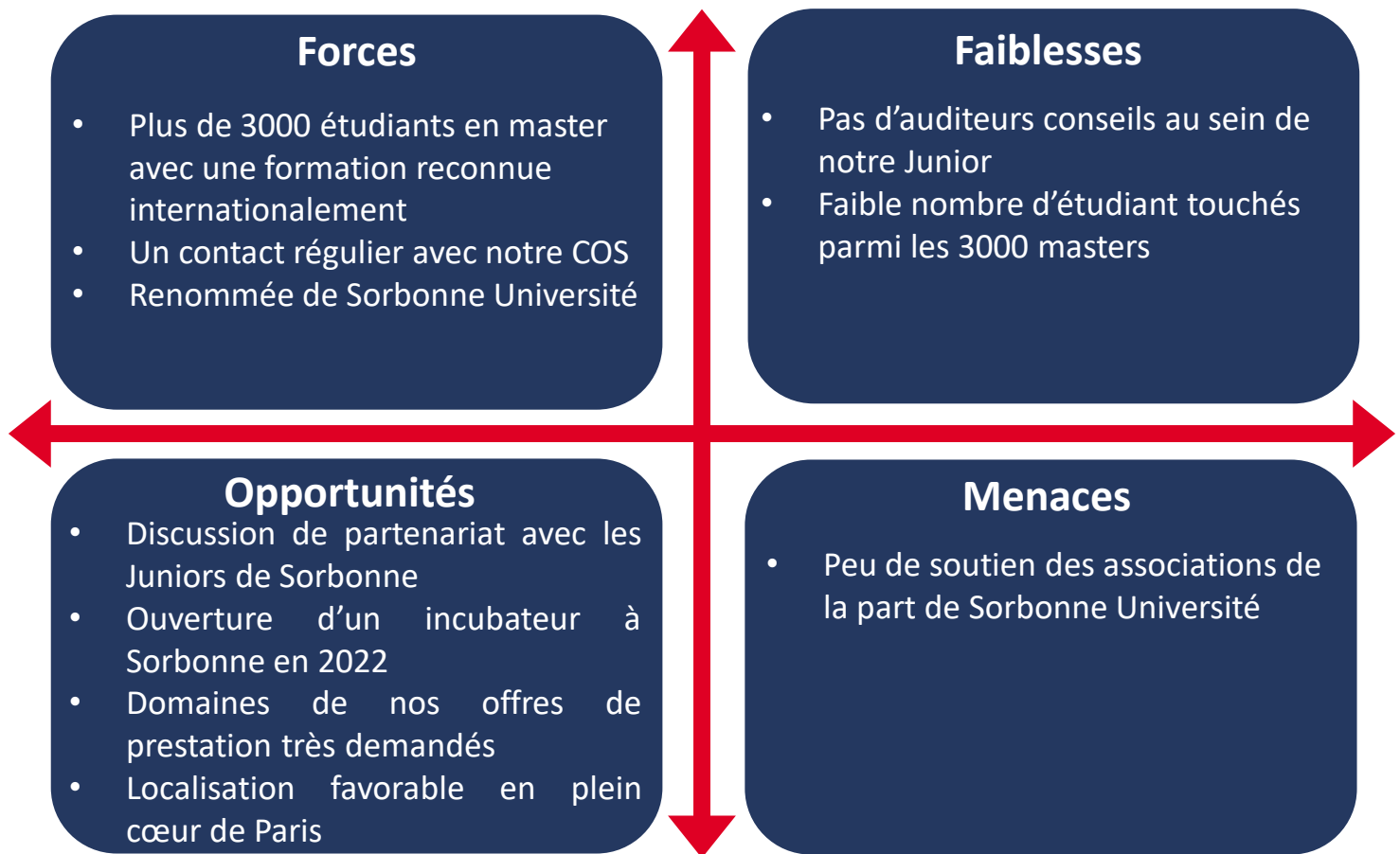
- **Développement des compétences** : Notre mission principale est de permettre aux étudiants de se professionnaliser et de monter en compétences. Que ce soit les consultants, avec des études à forte plus-value pédagogique ou les administrateurs avec de nombreuses formations et de l'apprentissage continu.
- **Excellence** : Pour nous dépasser, nous cherchons à atteindre l'excellence dans les études que nous réalisons mais aussi dans notre fonctionnement interne.
- **Confiance** : Il est essentiel pour nous d'établir une relation de confiance entre tous les acteurs (clients, consultants et administrateurs) pour permettre un travail de qualité, l'épanouissement dans le travail et la montée en compétences. C'est pourquoi nous prôtons la rigueur, le sérieux, la curiosité et le travail d'équipe (qui sont nos critères de sélection pour le RFP).

III. Comment sommes-nous organisés ?



BILAN 2019-2020

I. Nos enjeux



II. Nos processus

1. Cadre légal et réglementaire

- Archivage, Statuts, RI, RGPD et licences gérés par notre Secrétaire Générale
- Suivi de l'ensemble des documents par le Pôle Qualité, double vérification et outils de suivi et de vérification
- Mise en place d'outils d'audit interne
- Formations cadre légal dispensées en interne et ateliers de préparation au TAC

BILAN 2019-2020

2. Stratégie et pilotage

- KPI et outils de suivi et d'analyse mis en place
- Outils et processus d'approche par les risques mis en place pour le pilotage des prochaines études
- Outil de suivi d'étude mis en place en interne
- Réunions de mise au point régulières
- Renforcement des relations avec l'administration

3. Activité Commerciale

- Mise en place du poste de chargé Développement Commercial
- Utilisation d'un CRM
- Supports commerciaux en place : plaquette, flyers, carte de visite, nouveau site internet
- Présence au salon de l'entrepreneuriat, planification et préparation des prochains salons
- Présence aux événements professionnels de notre université
- Plan de communication LinkedIn
- Newsletter en création pour administration et anciens clients

4. Gestion des Ressources Humaines

- Développement des formations : formation dispensées en interne , E-learning, formations d'autres Juniors ou partenaires (en discussion), Congrès
- Team-Building réguliers
- Newsletter en interne chaque mois pour informer et impliquer
- RFP avec entretiens individuels et sélection suivant deux vagues de formation et une période d'essai
- Entretiens personnels durant le mandat avec la SG

5. Trésorerie

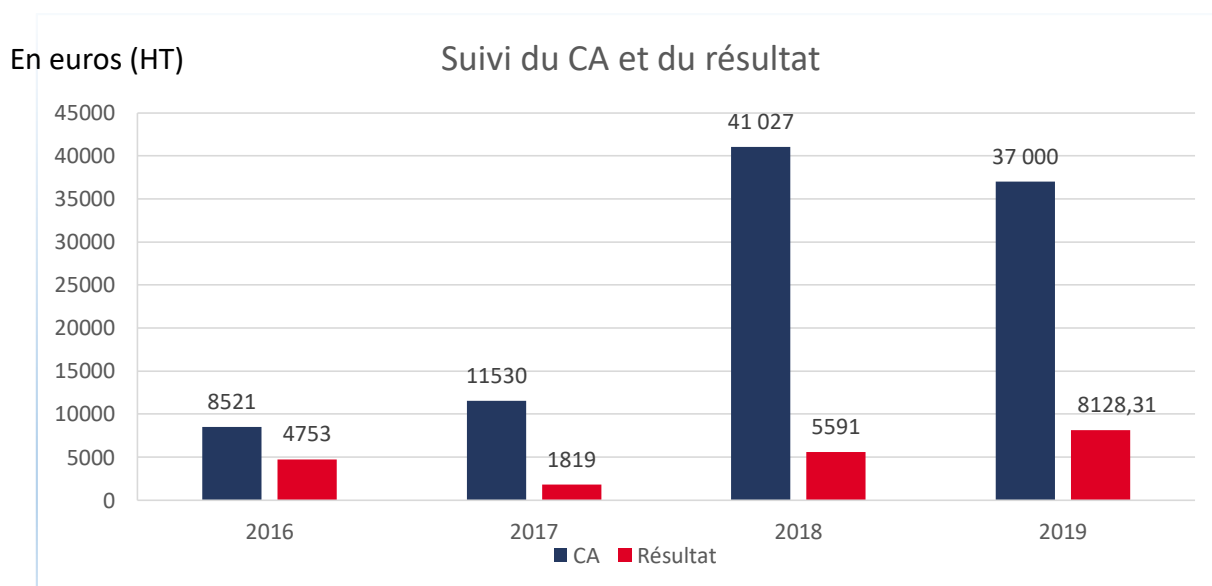
- Amélioration des outils de suivi (relance client, suivi BV, suivi factures)
- Point régulier en CA

BILAN 2019-2020

III. Notre plan d'action

1. Consolidation de la structure <ul style="list-style-type: none"> • Formalisation de processus • Suivi de l'application des processus • Début de pilotage SMQ 	2. Renforcer les liens externes <ul style="list-style-type: none"> • Contact régulier administration (événements, Newsletter) • Partenariat Juniors de Sorbonne • Intégrer JEIDF • Participer au TAC
3. Renforcer notre Développement Commercial <ul style="list-style-type: none"> • Taux de fidélisation client supérieur à 10% • Utilisation d'un CRM ou ERP • Intensification de la prospection, participation à des salons 	4. Développement de notre réseau <ul style="list-style-type: none"> • Suivi alumnis et événements dédiés • Utilisation régulière de LinkedIn • Continuer événement sur le campus

IV. Viabilité financière



Notre CA est en augmentation sur ces dernières années. Les années 2018 et 2019 sont caractérisées par un fort CA s'expliquant par une étude pour Nokia d'un montant de 58 000 € HT qui a été commencée en 2018 et finalisée en 2019.

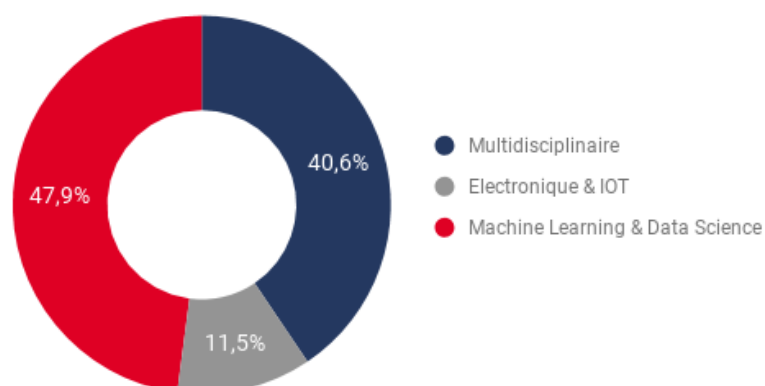
BILAN 2019-2020

Les efforts du mandat 2019 se sont concentrés sur la mise en place de bases solides, de processus formalisés ainsi que sur la clôture de l'étude Nokia. Les objectifs financiers ont donc été de maintenir un CA de 10 000 € HT. C'est ce qui a été réalisé (hors étude Nokia) avec 5 études signées (dont une encore en cours) d'un montant moyen de 2 400 € HT.

Clôture comptable	31 décembre 2019
Dettes	0 €
Créances	189 €
Disponibilités	18 950 €

En ce début d'année, nous n'avons pas de dettes et nous avons 189 € de créances dues à des frais de déplacement avancés par notre Junior. Nous possédons 18 950 € de disponibilités. Après déduction des sommes dues à des intervenants, nous avons toujours plus de 10 000 € de fonds propres, ce qui est notre objectif.

Répartition du CA par offre de prestation



Notre CA de 2019 se répartit majoritairement entre des études multidisciplinaires (Électronique & IOT et Ingénierie Mécanique) et Machine Learning & Data Science (avec deux études de gestion de base de donnée pour notre faculté). Néanmoins, nous prévoyons en 2020 des études plus diversifiées et plus nombreuses avec une intensification et automatisation de notre prospection à l'aide d'un CRM et de chargés DevCo.

NOTRE VISION DE L'AVENIR

6 mois

- Approche totalement par processus
- Audits internes réguliers
- Partenariat avec les Juniors de Sorbonne Université
- Visibilité améliorée au sein de notre université

1 an

- Recrutement plus important et sélectif
- CA ≥ 15 K €
- Partenariats durables avec nos institutions (FabLab, salles)
- 2 auditeurs organisationnels et 1 trésorerie
- Co-organiser un évènement (AGP ou CR)
- Taux de fidélisation client $\geq 10\%$

2 ans

- CA ≥ 30 K €
- Pilotage SMQ
- Etudes à forte plus-value pédagogique multi-domaines réalisées avec les Juniors de Sorbonne Université
- Base client développée et stratégie de fidélisation efficace (taux de fidélisation $\geq 15\%$)

Et après ?

- Intégrer la L30
- Association de référence de notre faculté