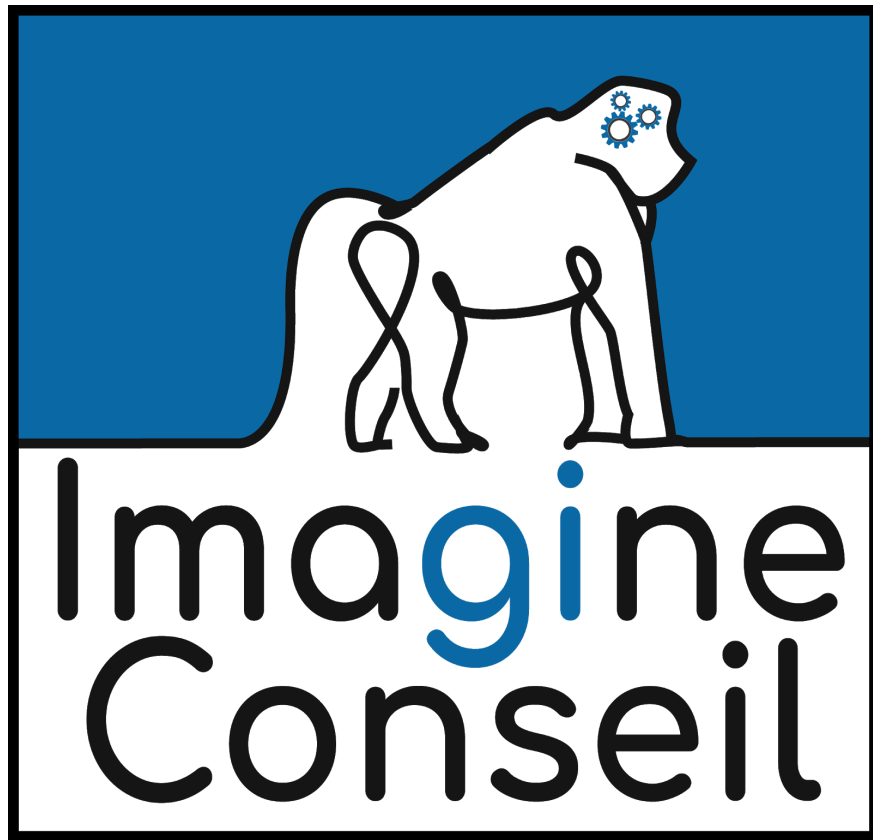


Dossier Présidents



Assemblée Générale des Présidents
15/06/2019

I. Présentation de la structure

A. Présentation de la Junior

Imagine Conseil a été créée en 1992 par les premiers étudiants de l'école. En 2015, l'association intègre le mouvement de la CNJE. Deux ans plus tard, elle passe Junior Initiative. Aujourd'hui, elle espère obtenir le passage de marque Junior-Entreprise, récompense du travail de plusieurs mandats et d'une évolution continue.

Grenoble INP - Génie Industriel est une école spécialisée dans le génie industriel. Elle résulte de la fusion de l'Ecole Nationale Supérieure de Génie Industriel et de l'Ecole Nationale Supérieure d'hydraulique et de mécanique de Grenoble. Cette initiative a été prise par l'Institut National Polytechnique de Grenoble, l'Université Pierre Mendès France et le Club des Industriels (groupe d'industriels actifs). Elle est membre du groupe Grenoble INP qui rassemble 5 autres écoles : Ensimag, Phelma, Ense3, Esisar et Pagora.

Aujourd'hui, Imagine Conseil est soutenue par l'école ainsi que par le Club des Industriels. Elle entretient également de bonnes relations avec les Juniors grenobloises. Seule sur le bassin grenoblois dans sa spécialité, elle n'a pas de concurrent proche.

Imagine Conseil est capable de maîtriser l'ensemble du cycle industriel : de l'innovation et de la conception du produit jusqu'à son recyclage, en passant par sa production et sa distribution. Nous proposons notamment les services suivants :

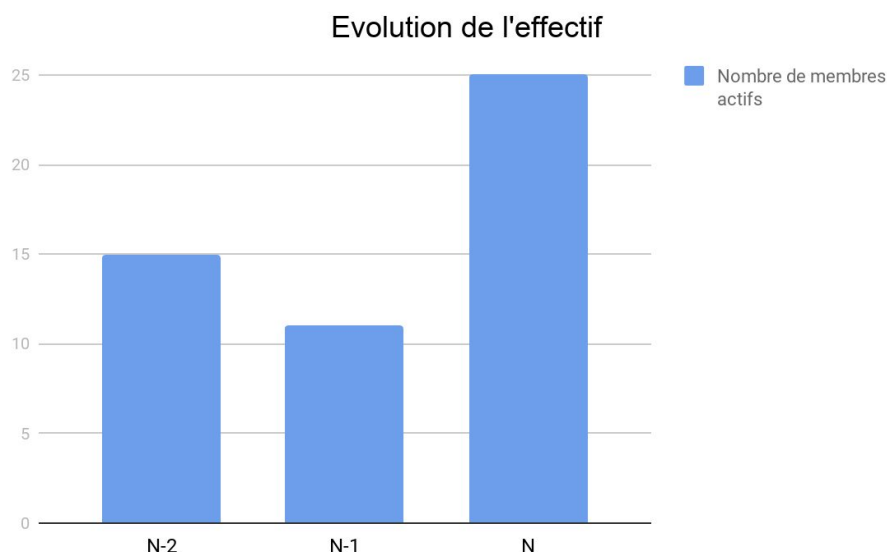
- Technique opérationnelle
- Performance industrielle
- Conception
- Ergonomie
- Analyse de Cycle de Vie
- Technique de bureau d'étude

Les missions proviennent généralement de *start-up*, de PME et de laboratoires de recherche. Elles sont réalisées par des étudiants sélectionnés et expérimentés.

Ces deux dernières années, l'association s'est beaucoup développée. Que cela concerne la qualité de ses *process*, son chiffre d'affaire ou bien même son effectif (cf. Tableau 1 et Graphique ci-dessous), la différence est nettement visible.

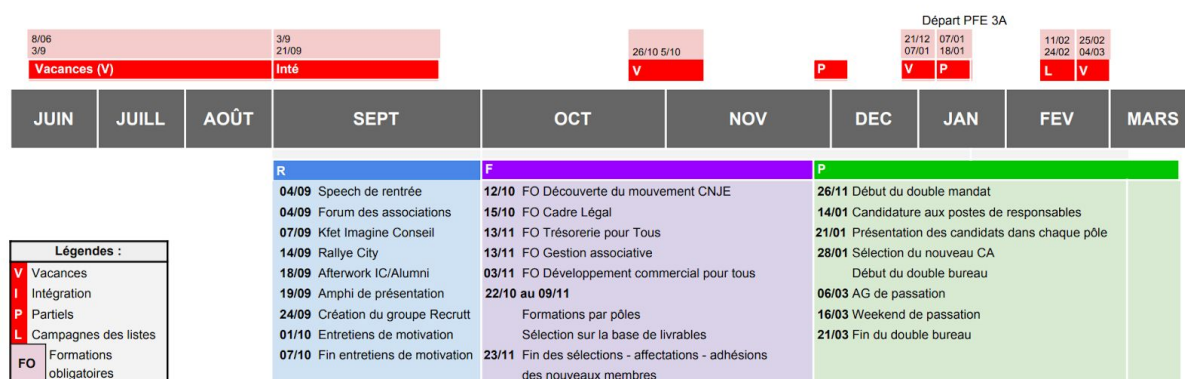
	N-1	N-2
Chiffre d'affaires signé (en €)	17 570	2 885

Tableau 1 : Chiffres d'affaires signés sur les deux dernières années



Un mandat commence début mars et dure 1 an. La passation se fait après 6 mois de RFP. Ce dernier se déroule comme indiqué ci-dessous. Un mandat n'est pas renouvelable ; ce sont des étudiants de premières années qui prennent la relève à chaque mandat.

Calendrier RFP : Vue d'ensemble de l'année

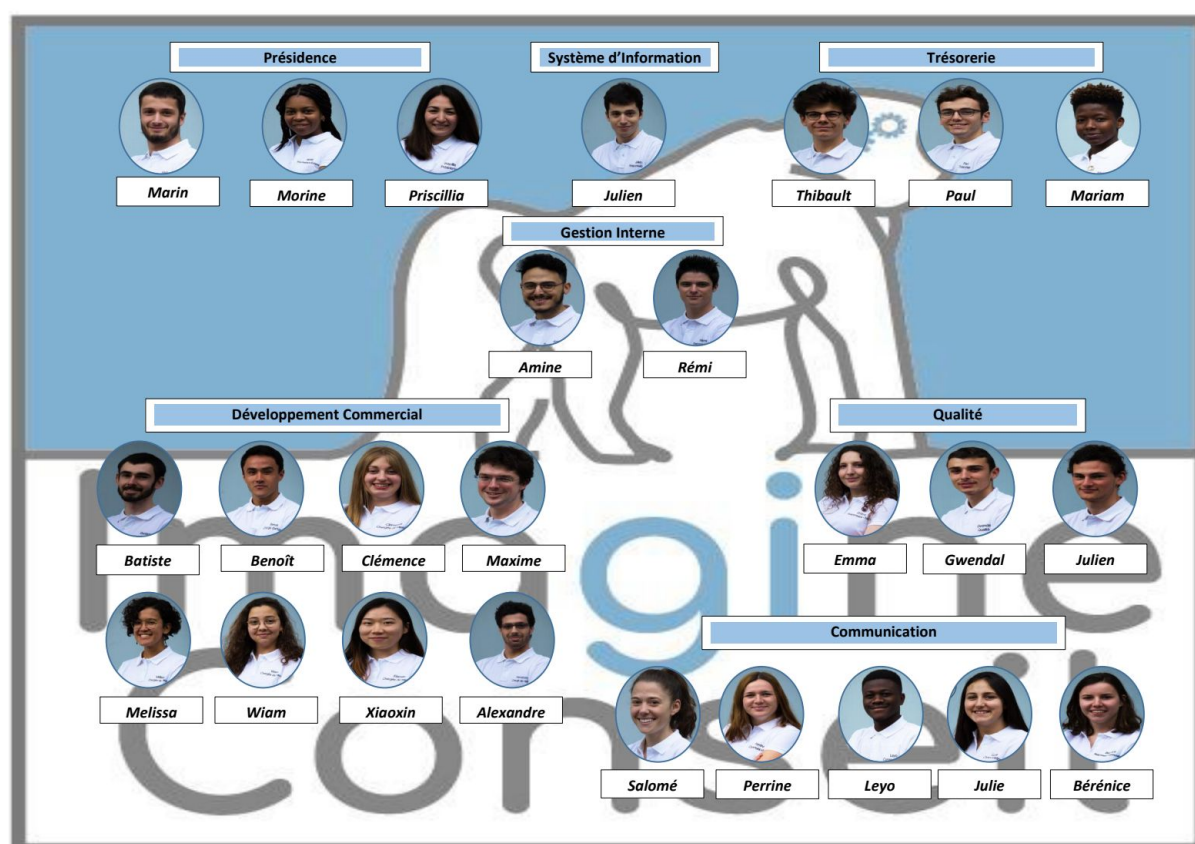


Depuis le 7 mars dernier, Priscillia qui préside l'association est épaulée par le vice président interne Marin ainsi que par la vice présidente externe Morine. Tous les trois sont aidés par :

- Paul, le trésorier
- Amine, le secrétaire général
- Bérénice, la responsable communication
- Emma, la responsable qualité
- Maxime, le responsable développement commercial
- Julien, le responsable SI
- Rémi, le responsable RH

Nouveauté pour cette année, un poste RH ainsi qu'un poste comptable ont été créés.

Le trombinoscope suivant vous montre l'équipe au complet !



B. Viabilité financière

	N : en cours	N-1	N-2
Date de clôture comptable	31 mars 2020	31 mars 2019	31 mars 2018
Créances	1 873	3 964	1 065
Disponibilités	16 657	14 322	9 949
Dettes	1 445	4 312	1 344
Chiffre d'Affaires net (en €)		12 939	3 016
Résultat net		4 010	2 079
Nombre d'études signées	2	6	5

II. Etat de la structure

A. Cadre légal et réglementaire

Le cadre légal et réglementaire est géré en grande partie par le secrétaire général qui est chargé de faire toutes les procédures nécessaires auprès de la Préfecture. Cette année, une AGE a dû être réalisée suite aux changements de Statuts. Il s'occupe aussi d'organiser un CA toutes les deux semaines et d'en réaliser le compte rendu. Tout est mis sur le Drive mais également rangé dans les classeurs du local.

B. Stratégie et pilotage

Mise en place par le pôle présidence et discutée avec l'ensemble des membres de l'association, la stratégie a été travaillée longuement au début du mandat. Cela a permis de connaître précisément les objectifs de l'association mais surtout les moyens nécessaires à leur réalisation. Le pilotage est conduit par le pôle présidence qui est aidé par les responsables de pôle.

C. Activité commerciale

Le responsable du développement commercial supervise l'activité commerciale. Il est épaulé par la vice présidente externe. Au courant de toutes les missions, il s'occupe de les attribuer aux chargés de missions qui les suivent dans leur intégralité. Tous les documents sont vérifiés par le pôle qualité. Quant aux intervenants, c'est le responsable RH qui est chargé de les recruter. Evidemment, le responsable commercial contrôle le bon déroulement des missions. Il s'occupe également des chargés d'affaire dédiés à la prospection. Le pôle communication les aide en développant des supports de communication (kakémono, cartes de visite, vêtements ...). Une communication externe sur les réseaux sociaux est également effectuée.

D. Gestion des ressources humaines

Le responsable RH s'occupe principalement du processus RFP de l'association. Le RFP d'Imagine Conseil est un long RFP de 6 mois qui fonctionne en double mandat. Il permet en partie d'accompagner les « piou-piou » afin qu'ils ne se retrouvent pas perdus. Il débute par des *events* et des présentations de l'association. Pour le recrutement, des entretiens et des formations sont effectués. Des mises en pratique sont ensuite réalisées par les « piou-piou ». Si besoin, l'ancien mandat est disponible jusqu'à leur départ en stage fin mai. De la même manière, les membres sont en contact régulier avec le COS. Un annuaire alumni a également été mis en place. Celui-ci a permis de trouver plusieurs stages.

E. Trésorerie - Transversaux

La clôture comptable est effectuée chaque année le 31 mars par l'experte comptable. Depuis le début du mandat, une réorganisation complète du Drive a été effectuée. De la même manière, avec la création du poste de comptable il a fallu mettre à jour les fiches de poste et les *books* de passation pour assurer au mieux la future passation. Le comptable contrôle le travail du trésorier et du vice trésorier. En contact avec le responsable du développement commercial, un tableau de suivi a été mis en place pour s'assurer du bon déroulement financier des missions.

F. Trésorerie - Social, Fiscal, Achats, Vente

Le social renvoie aux BV et aux déclarations URSSAF. Le fiscal concerne la TVA et la déclaration aux impôts. Les achats correspondent à toutes les notes de frais et aux factures que nous recevons. On peut par ailleurs mentionner que l'association ne possède pas beaucoup de notes de frais. Celles-ci viennent majoritairement de la participation aux congrès organisés par la CNJE des membres ou bien de la passation. Les ventes renvoient à toutes les factures que l'on émet avec dans chaque cas, des processus particuliers.

III. Vision vers l'avenir

A. Dans 6 mois

L'équipe d'Imagine Conseil souhaite continuer à consolider l'ensemble de ses processus dans le but d'avoir des bases solides pour sa structure et pour la suite de son évolution. Parallèlement à cet objectif, elle souhaite continuer à améliorer la communication interne et externe de l'association. En effet, de par la forte croissance de l'effectif, il a été nécessaire de revoir la communication interne (fréquence des CA, canaux de communication, organisation du Drive, événements de cohésion, etc.) pour veiller à ce que l'ensemble des membres soit motivé et soudé. Il faut donc veiller à pérenniser ce travail. En ce qui concerne la communication externe, elle a également, depuis 3 mois, beaucoup évolué suite à la reprise active des réseaux sociaux. L'équipe souhaite désormais avoir un impact plus important auprès des étudiants de l'école.

B. Dans 12 mois

D'ici un an, l'équipe d'Imagine Conseil espère établir un partenariat. Aujourd'hui en contact avec plusieurs industriels, elle souhaite concrétiser ce projet. De la même manière, elle aimerait atteindre un chiffre d'affaires signé de 25 000 € pour poursuivre l'évolution réalisée au mandat N-1. Contrairement aux années précédentes, plusieurs membres sont intéressés pour passer le Test Auditeur Conseil. Un accompagnement est prévu pour les soutenir dans cette démarche enrichissante.

C. Dans 3 ans

À long terme, l'équipe d'Imagine Conseil espère que ses alumnis aient une participation plus active au sein de l'association ; que ce soit pour la stratégie ou pour l'accompagnement. De plus, elle veut avoir des processus solides de façon à ce que les prochains mandats se concentrent essentiellement sur le développement externe de l'association. En accord avec le point précédent, l'objectif est d'obtenir le Prix du Meilleur Espoir.