



**GUSTAVE EFFICIO**  
JUNIOR IAE

# PRÉSENTATION GUSTAVE EFFICIO-JUNIOR IAE

AGP DU CNH 2021

# MANDAT 2020-2021

## GESTION DES RH



**Sécretaire générale**  
Célia Drouin



**Chargée RH**  
Léa Guinle



**Responsable RH**  
Alexia Cartozo

## PRÉSIDENTE ET QUALITÉ



**Présidente**  
Elodie Jomard



**Responsable qualité**  
Candice Packo

## COMMUNICATION ET EVENT



**Responsable com**  
Sofia Villela



**Responsable event**  
Nicolas Ferber



**Chargé com**  
Paul Guillard

## TRÉSORERIE



**Trésorière**  
Téa Santoro



**Vice-trésorier**  
Guillaume Esteves

## BUSINESS



**Responsable business**  
Clément Rousseau

**11** membres



# MANDAT 2021-2022

## GESTION DES RH



**Responsable RH**  
Léana Deligny



**Chargée RH**  
Solène Mill

## PRÉSIDENT ET SECRÉTARIAT GÉNÉRAL



**Président**  
Charlie Drouin



**Secrétaire générale**  
Elodie Claustre

## COMMUNICATION ET EVENT



**Responsable com**  
Mathilde Gérard



**Chargé com**  
Nicolas Guyonnet



**Chargé com**  
Karim Ghattas

## QUALITÉ



**Responsable qualité**  
Nilce Dinguissa

## TRÉSORERIE



**Trésorier**  
Virgil Monneret



**Vice-trésorier**  
Antoine Bonarcosi

## BUSINESS



**Responsable event**  
Viora Murati



**Responsable dév. co.**  
Lucas Gojevic



**Dév. co.**  
Danil Guelah



**Dév. co.**  
Lysa Tang



**Dév. co.**  
Alice Lopez Lemoine



GUSTAVE EFFICIO  
UNIVERSITÉ

# « Notre expertise en réponse à vos projets. »

## Notre mission :

**Gustave Efficio-Junior IAE** est une Junior ayant pour objectif d'aider les entreprises à se créer ou **se développer** grâce à des études réalisées par des étudiants de l'IAE Gustave Eiffel qui appliquent leurs compétences uniques dans le but de se professionnaliser.

## Nos valeurs :



EFFICACITÉ



ESPRIT D'  
ÉQUIPE



AMBITION



ESPRIT  
D'INITIATIVE

# 4 ans d'histoire ...

4 mars 2017

Création de  
Gustave Efficio



2019

Obtention de la marque  
Junior-Initiative  
Initiateur du regroupement  
des Juniors d'IAE (JIAE)  
Partenariat avec Alten et  
IAE France Partner



2018

Intégration au sein de la CNJE  
Obtention de la marque Junior-  
Création  
EPF Projets Sceaux devient notre  
Junior-Marraine Partenariat avec  
BNP Paribas

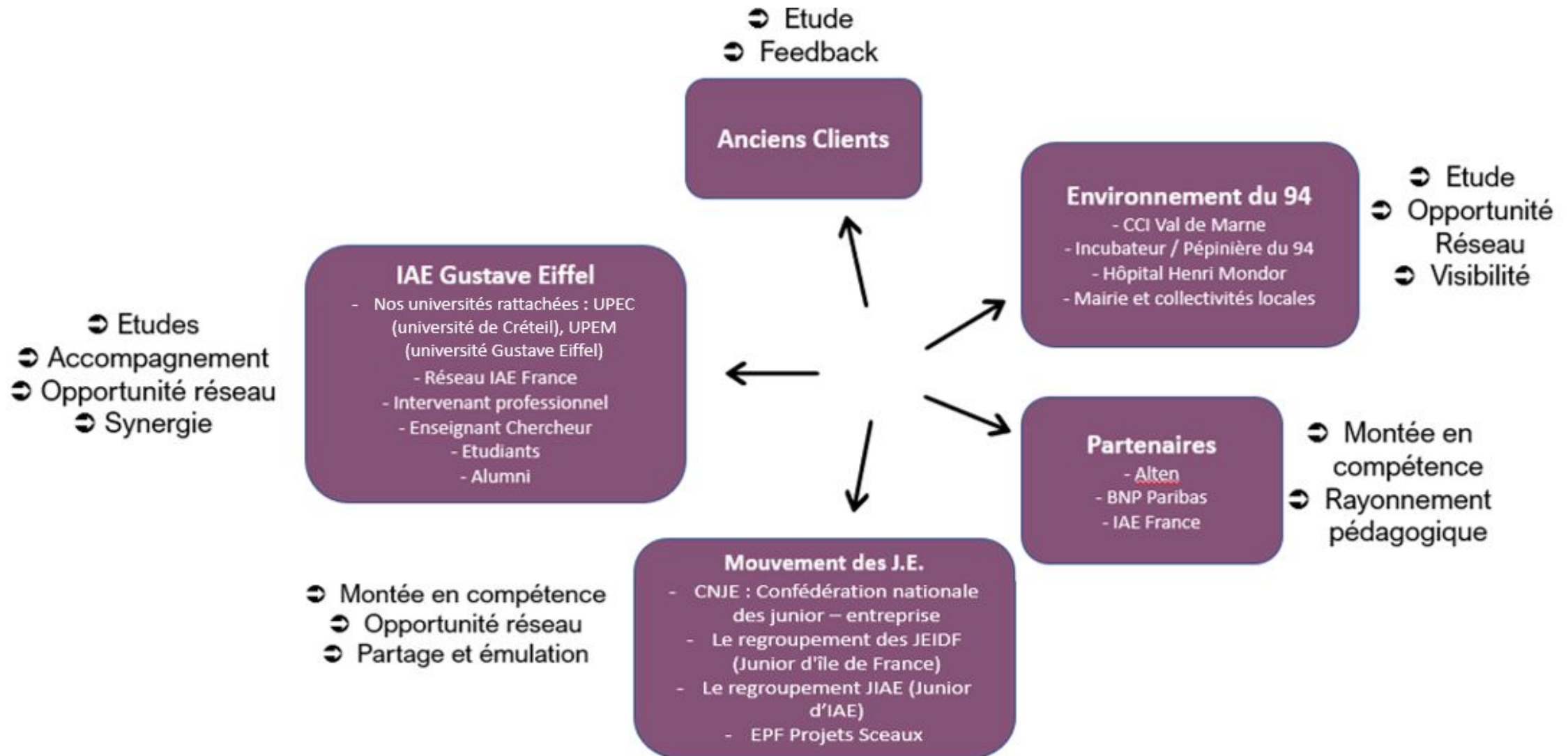


2021

Intégration du  
regroupement des  
Junior-Entreprises  
d'Ile-de-France (JEIDF)  
Passage de marque Junior  
Entreprise ?



# Environnement :



# Une implication progressive dans le mouvement :

## Un engagement au sein de la CNJE

Tisser des liens avec les juniors :

- ➡ Parrainage par EPF Projet Sceaux
- ➡ Membre du regroupement JEIDF
- ➡ Fondateur du regroupement JIAE



Un engagement au sein de la CNJE

*Sur le mandat 2020-2021:*

- ➡ 1 auditeur trésorerie
- ➡ 1 auditeur double compétence
- ➡ 1 membre CNJE
- ➡ 1 prix présenté





# NOTRE IAE GUSTAVE EIFFEL



# « Le dynamisme d'une grande école au cœur de deux universités. »

L'IAE Gustave Eiffel est une **école de management universitaire**.

Hautement **spécialisée**, les diplômes de l'IAE Gustave Eiffel ont été développés en partenariat avec les **professionnels** de leurs secteurs pour mieux répondre aux **exigences** du marché du travail. Tous les programmes s'organisent autour d'une **immersion** en entreprise.

## QUELQUES CHIFFRES CLÉS :

**2000**

Etudiants

**34**

Masters spécialisés

**36**

IAE

# 17

## MASTERS SPÉCIALISÉS



DANS LE CLASSEMENT EDUNIVERSAL 2021



Master GRH dans les multinationales, *5ème dans sa catégorie*



Master Contrôle Comptabilité Audit, *2ème de sa catégorie*



Master Ingénierie financière, *4ème dans sa catégorie*



Master Marketing et Management de services, *2ème de sa catégorie*



Master Marketing Chef de produit, *8ème de sa catégorie*



Master Innovation, Design et Luxe, *1er dans sa catégorie*



Master Data Analyst, *Prix du lancement de programme*

The background features a blurred image of a person's hand pointing towards the viewer. Overlaid on this is a light purple hexagonal grid. Several white icons are placed within the grid cells: a magnifying glass, a shopping cart, a laptop, a smartphone, a globe with orbital lines, and a desktop monitor.

# Activité commerciale

# Notre offre de prestation :

## BUSINESS UNIT 1

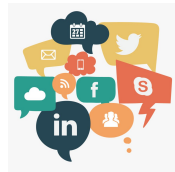


### Création d'entreprise

#### Business Plan :

- Étude de marché
- États prévisionnels

#### Communication :



- Création de designs
- Plan de communication

## BUSINESS UNIT 2

### Accompagnement marketing

- Étude de notoriété
- Étude de satisfaction
- Benchmark
- Étude de lancement



## BUSINESS UNIT 3

### Nos compléments

#### Ressources Humaines :

- Accompagnement au recrutement



#### Finance & Audit :

- Analyse Financière
- Audit externe/Audit organisationnel





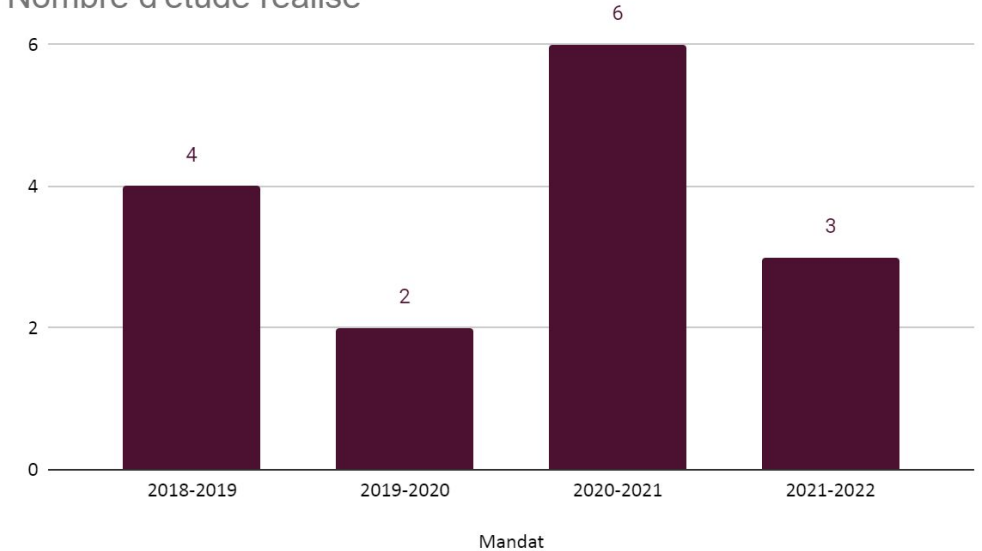
# L'évolution de notre activité commerciale

**Notre junior** a subi les conséquences économiques découlant de la crise sanitaire du Covid 19, le chiffre d'affaires réalisé sur le **mandat 2019-2020** étant inférieur à 2000€.

Evolution du CA



Nombre d'étude réalisé



Le **mandat 2020-2021** a eu comme objectif d'insuffler une **dynamique positive**. Une réussite qui s'est traduite par le **triple** chiffre d'affaires, malgré la crise sanitaire.

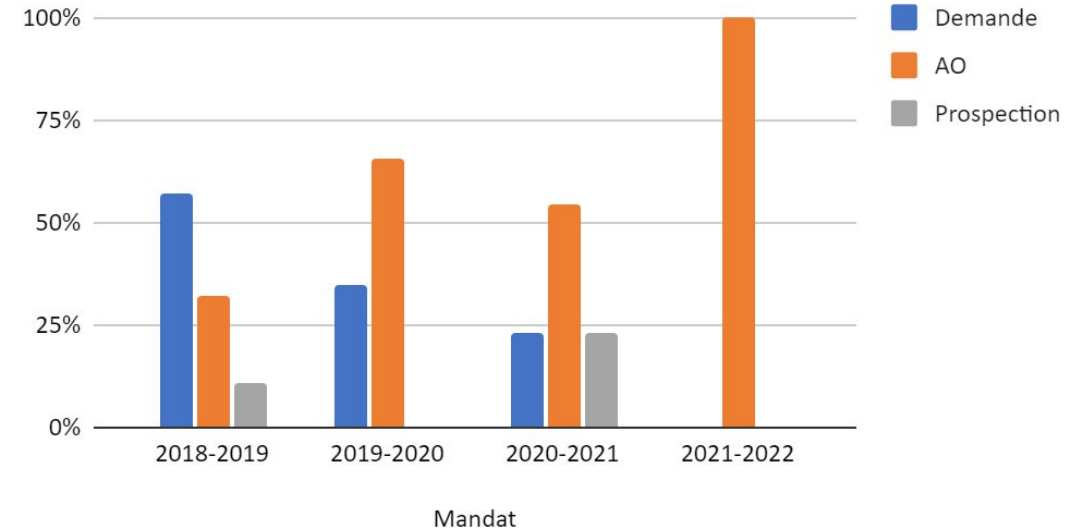
Le **mandat 2021-2022**, aura pour objectif de maintenir cette dynamique en affichant une **croissance du chiffre d'affaires** avec un **objectif** sur le mandat de 10 000€.

# L'évolution de notre activité commerciale

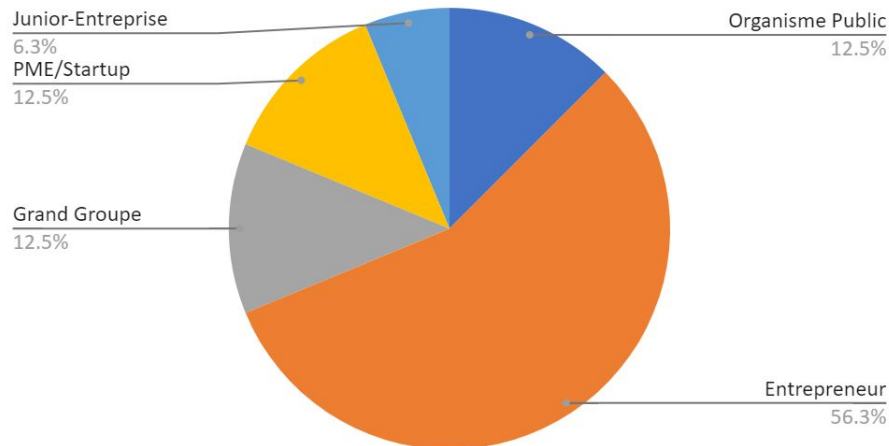
Le mandat 2020-2021 pour dynamiser son offre commerciale a insufflé une nouvelle vision. Grâce à **sa présence unique** dans le Val-de-Marne, Gustave Efficio a pour ambition de réaliser 8 000 € de chiffre d'affaires d'ici fin 2021, dont **40% dans le 94** et **50% auprès d'entrepreneurs ou de particuliers**.

Afin de réaliser cette vision, nous avons refondu l'offre commerciale en deux pack de prestations, en nous concentrant notamment sur le pack création d'entreprise ciblant les entrepreneurs.

## Canal d'obtention



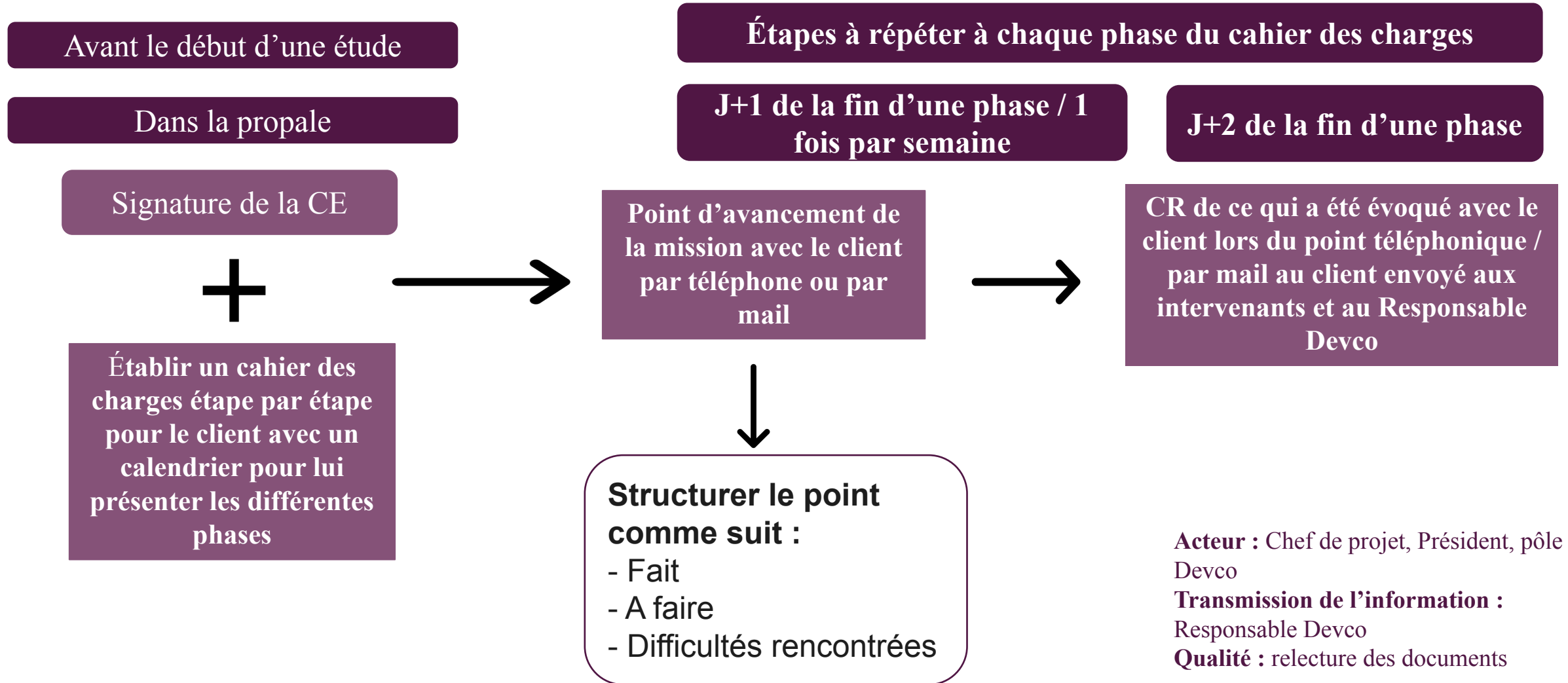
## Type de client



Notre canal d'obtention majoritaire étant les appels d'offre témoigne de la **compétitivité de notre offre** mais aussi du besoin de développer d'autres canaux d'obtentions afin de générer de la demande entrante auprès des entrepreneurs du 94.

Pour nous connecter à ce tissu économique, un **partenariat** avec un acteur local lié au tissu économique des entrepreneurs et améliorer notre visibilité naturel, **SEO**, sont les jalons indispensables à la réalisation de notre vision.

# Suivi d'étude avec le client : Chef de Projet





# Suivi d'étude avec le client : Chef de Projet

Avant le début d'une étude

J-2 de la phase 1

Signature du RM



Établir le cahier des charges des intervenants et leur transmettre

Création du groupe WhatsApp avec les intervenants, le chef de projet et une chargée RH

Étapes à répéter à chaque phase du cahier des charges

1 fois par semaine au cours de la phase

1 fois par semaine au cours de la phase

Point d'avancement de la mission avec l'intervenant par téléphone ou WhatsApp

CR de ce qui a été évoqué avec l'intervenant lors du point téléphonique / WhatsApp, envoyé au Responsable Devco

**Structurer le point comme suit :**

- Fait
- A faire
- Difficultés rencontrées

**Acteur :** Chef de projet, Président, pôle RH

**Transmission de l'information :** Responsable Devco

**Qualité :** relecture des documents



Stratégie

# Notre analyse stratégique

## STRENGTHS

- Profils variés d'étudiants/administrateurs dans l'IAE
- Forte professionnalisation, beaucoup de stages
- 2 de nos membres/alumni sont Auditeurs-Conseil
- COS composé de 5 membres
- Nouvelle image de marque plus adaptée à notre environnement
- Présence nationale des IAE

## OPPORTUNITIES

- Réseau IAE solide : initiateur des JIAE, partenaire d'IAE France
- 2 partenaires professionnels : BNP et Alten
- Réseau régional solide : membre de JEIDF, parrainée par EPF Projets
- 6 masters spécialisés et classés dans le Top 3 SMBG 2021
- Présence unique dans le 94

## WEAKNESSES

- Recrutement compliqué (beaucoup d'alternants)
- Manque de visibilité dans l'IAE
- Relations occasionnelles avec notre administration
- Site web mal référencé
- Beaucoup d'échanges à distance (forte mobilité des étudiants)
- Renouvellement complet des administrateurs

## THREATS

- Vie étudiante très peu existante et valorisée
- Pandémie : Covid19
- Multiplicité des juniors parisiennes
- Mauvaise réputation de Créteil
- Manque de notoriété de l'IAE







# Axe 1 : Développer l'activité commerciale

## FIDÉLISER ET PROFESSIONNALISER NOTRE APPROCHE COMMERCIALE :

Nous avons une volonté de **fidéliser** et de **professionnaliser** notre **approche commerciale** afin de signer **neuf missions par an**. D'ici 2022, nous aimerions que notre fidélisation nous mène à quatre études avec d'anciens clients. Pour cela, nous devons gagner en efficacité en formalisant certains processus complémentaires et en **spécialisant notre offre de prestations**.

D'autre part, étant la seule Junior spécialisée dans le domaine de la gestion du département, nous souhaitons nous **développer dans notre environnement** via deux acteurs bien définis : les **alumni** de notre IAE et les **entreprises privées** et institutions publiques de notre département, le Val-de-Marne.

## UTILISER NOTRE ENVIRONNEMENT POUR NOUS DÉVELOPPER :

D'autre part, étant la seule Junior spécialisée dans le domaine de la gestion du département, nous souhaitons nous **développer dans notre environnement** en mobilisant deux acteurs bien définis : les **alumni** de notre IAE et les **entreprises privées** et institutions publiques de notre département, le Val-de-Marne.



## Axe 2 : Tirer profit des parties prenantes

### Tirer profit de l'IAE :

Notre **IAE Gustave Eiffel** peut nous apporter des études et une valorisation de notre engagement associatif. Pour cela, il est nécessaire que nous leur prouvions notre légitimité tout au long du mandat, notamment avec des **contacts réguliers**.

### Tirer profit des alumni :

De plus, nous voulons développer une source de prospection, de networking et de formations sur les sujets de prédilection des **alumni**. Concernant le **COS**, des apports tout au long du mandat sont essentiels pour nous aider à mener à bien nos objectifs et à challenger notre stratégie.

### Renforcer et développer nos partenariats commerciaux :

Ensuite, nous continuons d'entretenir de bonnes relations avec **BNP Paribas** et **Alten** pour monter en compétences grâce à leurs formations. En complément, nous voulons avoir un **partenaire issu du Val-De-Marne** d'ici 2022.

### Monter en compétence grâce au mouvement :

Cela se traduit par notre participation aux quatre congrès organisés par la CNJE mais aussi par l'obtention du statut d'**Auditeur-Conseil** par deux de nos membres. Toute l'équipe aura une préparation, interne ou externe, pour passer le TAC.

### S'entraider avec d'autres juniors :

C'est avec l'aide de notre Junior-Marraine, **EPF Projets Sceaux**, et le soutien des **regroupements JIAE** et **JEIDF** que notre développement se fera de manière optimale, notamment grâce à des échanges de best practices et des audits blancs.

## Axe 3 : Pérenniser et dynamiser notre association

### **Recruter des membres compétents et capable de s'investir :**

Ainsi, c'est au recrutement d'octobre qu'il faudra recruter **six à neuf membres** compétents et surtout motivés pour compléter notre équipe, tout se joue sur notre communication sur les réseaux sociaux. Les enjeux du recrutement étant de trouver un équilibre entre profils expérimentés et profils à potentiel afin que ceux-ci soient formés pour le prochain mandat.

Nous serons aussi tous aptes à passer le Test Auditeur Conseil d'ici le Congrès Régional de Printemps au plus tard grâce à des formations régulières et diverses.

### **Développer une identité forte au sein de l'IAE :**

Pour continuer, nous voulons développer une **identité forte au sein de l'IAE** et cela se traduit par une **hausse de visibilité** grâce à de meilleures actions de communication. Nous souhaitons aussi accroître la visibilité de Gustave Efficio - Junior IAE au-delà de notre Université. C'est pourquoi nos membres participent à un concours de pitch avec EPF Projets Sceaux et que nous avons présenté le **Prix du Meilleur Espoir**.

### **Maintenir la solidité du pôle de trésorerie :**

Un des points fort historique de la junior, cela s'explique par l'aspect très **sélectif** du pôle et les **formations** très précises dispensées au sein de la junior et de l'IAE. L'optimisation de la trésorerie et du fonctionnement du pôle durant le mandat est notre objectif **maître** afin de devenir une référence dans ce domaine.





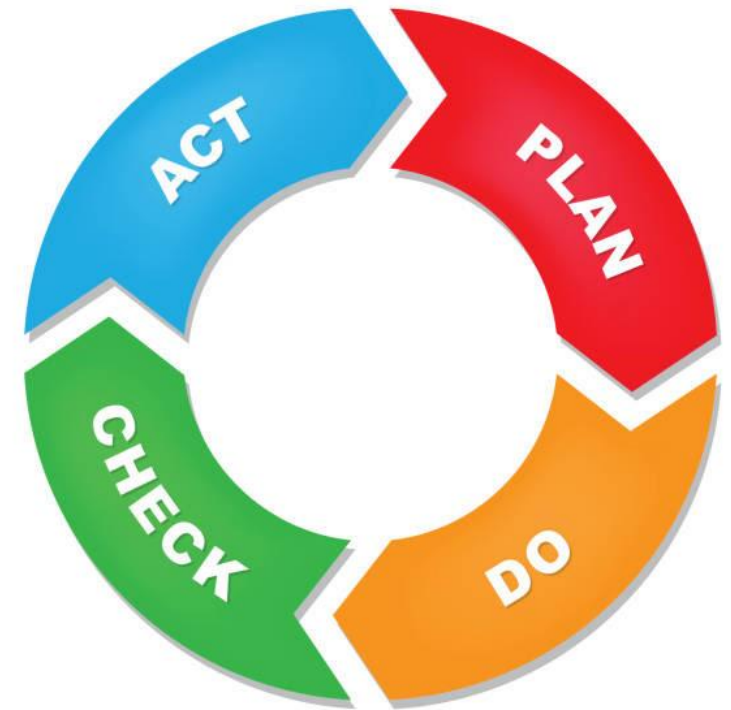
# Systeme de management par la Qualité

# Contrôle Interne et outil de pilotage

**Suivi des indicateurs** de pôle par la Qualité, analyses et actions correctrices présentées au premier CA du mois

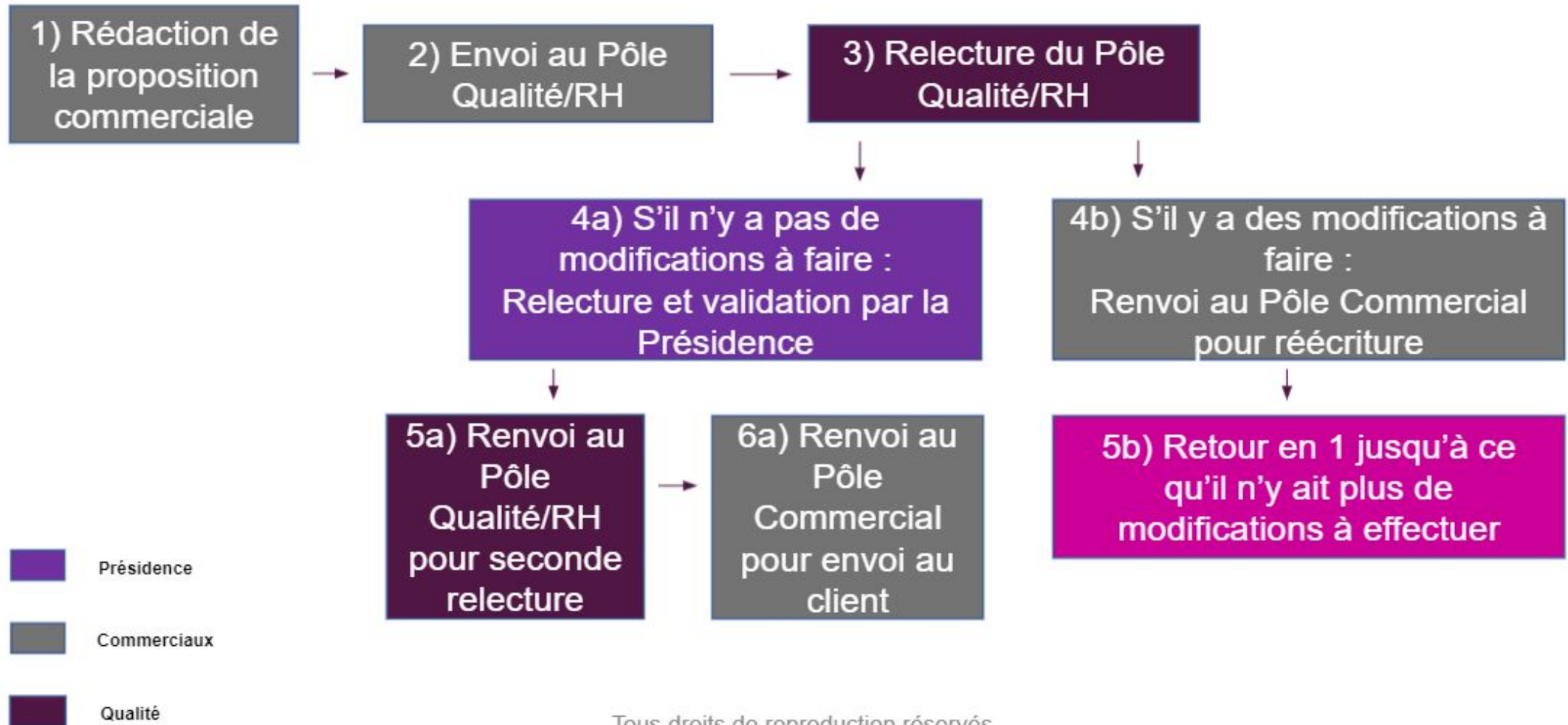
**Plan d'action général** avec les lignes directrices, mis à jour mensuellement, actions abordées à chaque CA

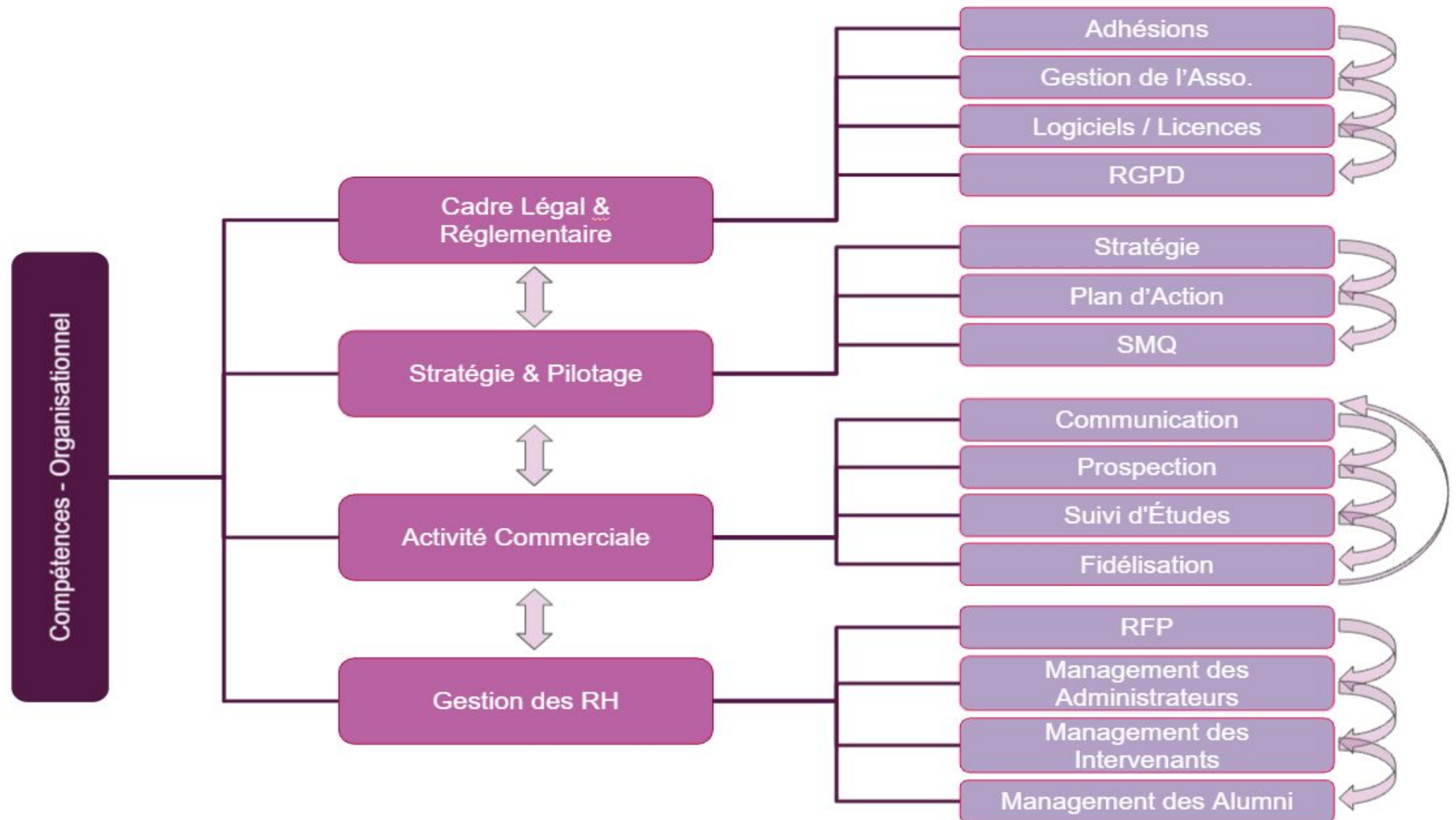
**PDCA** pour nos projets annuels comme la Gustave Efficio's week et pour nos difficultés rencontrées



# Processus de qualité des documents sortants

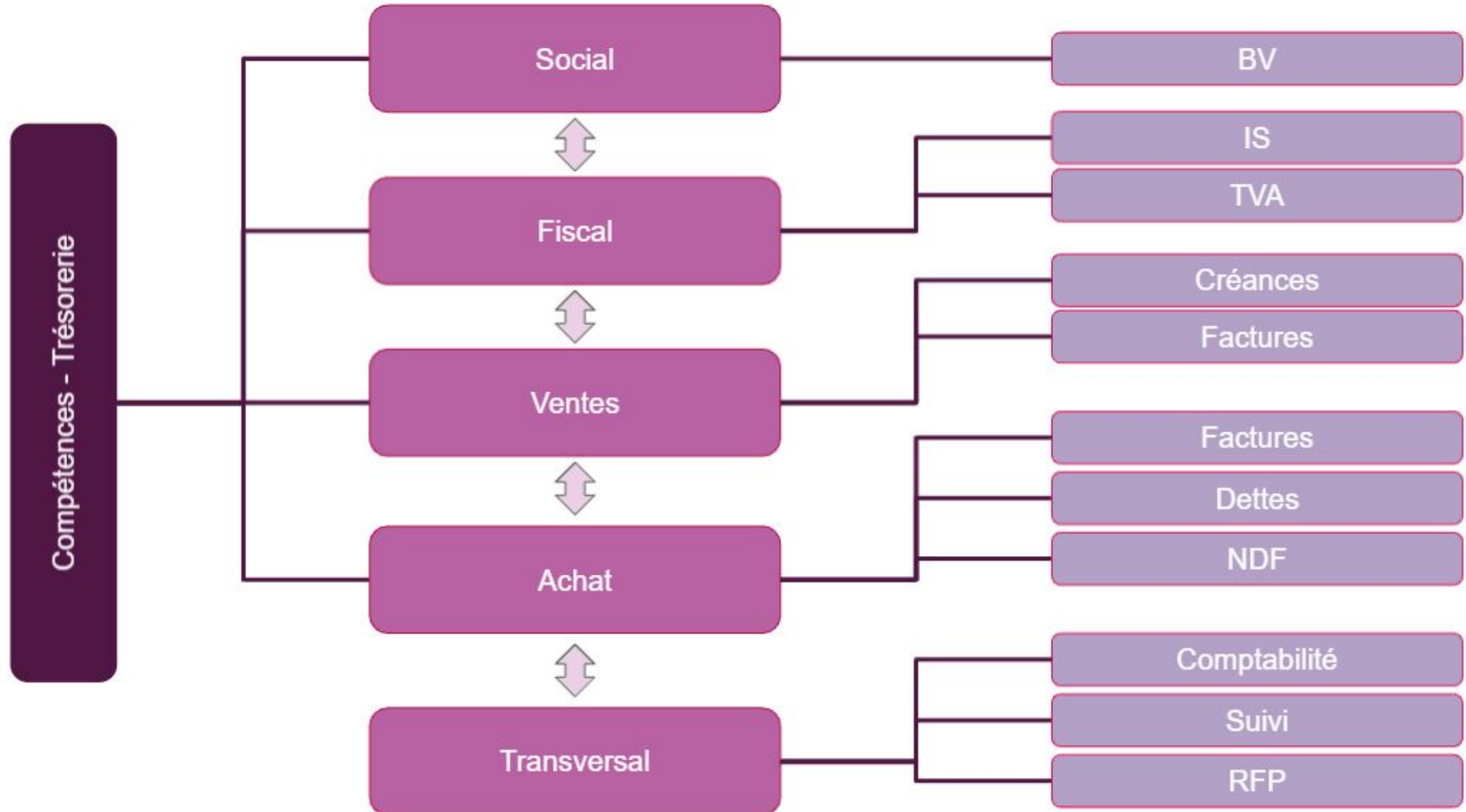
## Exemple pour une proposition commerciale







# Nos Processus



The background of the slide features a conceptual illustration. A hand is shown at the bottom, holding a glowing, translucent sphere. Overlaid on this sphere and extending into the background is a network of stylized human figures (icons) connected by thin, glowing lines, representing a global or organizational network. The overall color palette is light and airy, with soft bokeh effects.

# Gestion des Ressources Humaines

# Organisation du mandat :

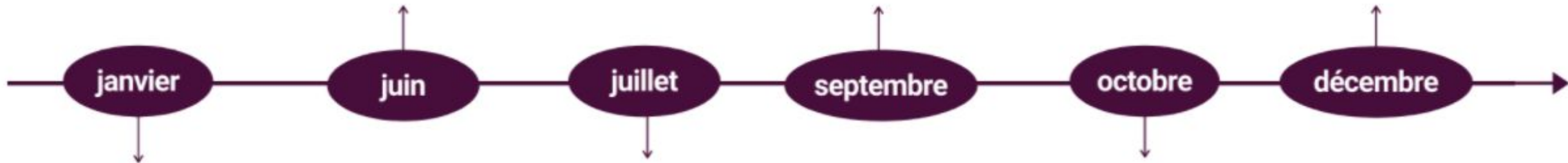


- Double bureau
- *Début juin* : Recrutement des membres du CA
- *Mi-juin* : Formation des membres du CA
- *30 juin* : Fin du mandat social



- Gustave Efficio's week

- *31 décembre* : Fin du mandat fiscal



- Semaine des associations
- Rencontre avec le nouveau CA d'EPF Projets Sceaux



- *Début juillet* :
- Passation des membres du CA
- Fin du double bureau
- *Mi-juillet* : Journée stratégique avec le COS



- *Début octobre* : Recrutement des chargés de mission
- *Mi-octobre* : Formation des chargés de mission
- *Fin octobre* : Passation des chargés de mission



# Le RFP et ses résultats :

## CHIFFRES CLÉS

8

Membres actifs  
(responsables de  
pôle et membres du  
Bureau)



14

Candidats pour  
le pool  
d'intervenants



11

Candidatures reçues  
(pour les postes de  
chargés)



4

Intervenants  
en cours sur  
nos missions







Les actions clefs du mandat



# Refonte de notre image de marque lors du mandat 2020-2021 :

## OBJECTIFS

Nous avons le besoin de nous **renouveler** après nos 3 dernières années de développement et surtout d'exploiter nos **forces** pour **éliminer** certaines de nos **faiblesses**.

## RÉSULTATS ATTENDUS

Gagner en **visibilité**  
Permettre en partie d'atteindre notre objectif de 8 000€ de **chiffre d'affaires**  
Devenir plus **légitimes** auprès de nos parties prenantes

## LIENS AVEC LA STRATÉGIE

Notre vision est de **s'implanter** dans notre département le **Val-de-Marne (94)** et de devenir un véritable **acteur** de son tissu économique et **environnemental**. De plus, nous souhaitons aussi tirer profit de l'**image de marque du réseau IAE France**, dont nous faisons partie.

## PARTIES PRENANTES

Nous avons sollicité l'ensemble de nos **membres** actifs pour les **actions menées** dans ce projet  
Nous avons aussi demandé des avis extérieurs afin de refondre au mieux notre image, c'est la raison pour laquelle **EPF Projets Sceaux**, notre **COS**, notre **suiveur CNJE Cédric** et notre **administration** ont pu nous aider concernant notre nouvelle offre de prestations ainsi que notre nouveau nom.



# Refonte de notre image de marque lors du mandat 2020-2021

## Actions menées

Nous avons mené des actions sur ces **5 thématiques** :

**Vision** : ajout de la dimension géographique et de notre cible : le **Val-de-Marne** et les **entrepreneurs**, pour mieux correspondre à notre **stratégie** et à nos valeurs, principalement l'esprit d'initiative et l'ambition

**Identité visuelle** : ajout d'une **couleur** à notre charte graphique pour la dynamiser ; stylisation de notre logo pour le **moderniser** et qu'il soit en adéquation avec notre **nouvelle identité**

**Nom** : ajout de « Junior » à notre nom pour expliciter notre rôle auprès des étudiants et des prospects ; ajout de la dimension « **IAE** » pour renforcer notre appartenance au réseau IAE France

**Site web** : création de notre site web afin d'**accroître notre visibilité** et faire preuve de plus de

**professionnalisme** auprès de nos prospects et de nos partenaires

**Offre de prestations** : suppression de certaines prestations afin de pouvoir se **spécialiser** et être plus **concrets** parce que notre domaine de compétence était trop commun.

# Refonte de notre image de marque lors du mandat 2020-2021

## RÉSULTATS OBTENUS

Le projet est encore en cours donc nous ne pouvons pas quantifier les résultats obtenus. Cependant, nous avons eu d'**excellents retours** de nos partenaires et de notre administration qui croient en de **réelles retombées**.

## ACTIONS DE COMMUNICATION

**VIDÉO de présentation** de notre nouvelle identité visuelle publiée sur nos réseaux sociaux à l'occasion de nos 4 ans  
**Mails** à nos partenaires et **actualisation de notre page** sur le site web de l'IAE







GUSTAVE EFFICIO  
JUNIOR IAE

MERCI ET BON CNH !

AGP DU CNH 2021