

Règlement du Prix ALTEN de la Meilleure Stratégie de Développement Commercial

Congrès National d'Hiver 2024



ALTEN
Fund for Engineering



Junior-Entreprises

| Sommaire

- | | | |
|----|---|------|
| 1. | Contexte du Prix | P.3 |
| 2. | Règlement du Prix | P.4 |
| 3. | Présentation du secrétariat et du Jury | P.17 |
| 4. | Différentes étapes du Prix | P.19 |
| 5. | Critères de sélection des finalistes | P.21 |
| 6. | Quelques conseils pour votre dossier | P.23 |



Contexte du Prix

Ce Prix a pour but

1

De **distinguer et valoriser**, parmi l'ensemble des structures du Mouvement, celle qui a su prendre du recul sur sa stratégie commerciale, qui a le mieux connaissance de son environnement commercial et qui a su dégager une vision moyen et long terme.

2

De **valoriser la croissance d'activité** d'une structure grâce aux actions mises en place dans sa stratégie commerciale. ALTEN pourra alors mettre en avant l'expertise de la structure par une interview et sa mise en avant sur les réseaux sociaux.

3

De s'appuyer sur cette démarche pour **motiver l'ensemble des structures** à développer et professionnaliser leurs démarches commerciales sur l'ensemble du processus.

Dernières Juniors lauréates



2020
Junior
CentraleSupélec



2021
ESCadrille Toulouse
Junior Conseil



2022
Junior CentraleSupélec



2023
ETIC INSA
Technologies



2024

Pourquoi pas
vous ?

Règlement du Prix



ALTE N
Fund for Engineering

JE
Junior-Entreprises

JE
Junior-Entreprises

Règlement du Prix

Champs d'application



Structures éligibles au Prix

Le concours est accessible à **toutes** les structures affiliées à la Confédération Nationale des Junior-Entreprises (J.C., J.I. et J.E.).



Période prise en compte

Les éléments tangibles mis en avant pour ce Prix doivent s'inscrire sur la période allant du **1^{er} janvier 2023 à la date de rendu des dossiers.**



Collaborations sur le Prix

Il est possible de répondre en partenariat ou en regroupement, les réponses collectives seront considérées.

| Règlement du Prix

Mot d'introduction

Le dossier de candidature demandé pour le **Prix de la Meilleure Stratégie de Développement Commercial** se veut être avant tout un **rapport de la Junior**. Il a pour objectif principal de récompenser les structures qui auront su mener une analyse efficace de leur environnement commercial, qui auront su adopter un positionnement performant face à leur marché et qui auront mis en place des actions maîtrisées pour atteindre des objectifs qui font écho à leur situation initiale.

Il est important de noter que toute Junior, **quel que soit son niveau d'avancement** dans sa stratégie de développement commercial, peut candidater au Prix. En effet, outre le niveau de performance et les résultats obtenus, le Jury prendra en compte la **progression** ainsi que la **qualité de l'analyse** de la Junior sur ses performances et son environnement.

Enfin, dans un objectif de valorisation future, ce dossier ne doit **pas être adressé au Jury** (« chers membres du Jury ») mais formulé à destination de n'importe quelle partie prenante externe ou interne.

Bon courage à tous !

Rédacteurs : Océane TOMIETTO - Présidente 2024-2025,
ALTEN

Relecteurs : Pascal DELAMARRE - Délégué Général
Florence GLOVER - Attachée de Direction

Diffusion : Juniors

Règlement du Prix

Principes à respecter

Le présent document présente une **trame de thèmes** qui peuvent être abordés. L'ordre des points est laissé au libre choix du candidat. D'autres points peuvent également être abordés.

La Junior pourra **privilégier les schémas et autres astuces visuelles** pour faciliter la lecture et la compréhension de son dossier.

La structure veillera à rédiger un rapport présentant **des informations concrètes, pertinentes, précises, fiables et ce de manière concise**. Dans la mesure du possible, il sera rappelé l'évolution dans le temps de ces différentes informations. Les différentes actions concrètes peuvent être accompagnées de **témoignages et d'indicateurs** si la structure juge cela utile.

Le développement étant au cœur de ce prix, la Junior pourra présenter ses chiffres sur plusieurs années, avec un **taux d'évolution** associé, afin de démontrer la **pérennité de sa croissance**.

Règlement du Prix

Contenu du dossier : vue globale



Page de garde

Carte
d'identité de la
Junior

Présentation de
la stratégie de
développement
commercial

Annexes

Quatrième de
couverture

1

2

3 à 6

7 à n

n+1

Optionnelles

Optionnelle

Règlement du Prix

Contenu du dossier : vue détaillée



La **carte d'identité** de la structure (**1 page**). Elle permet au Jury de mieux connaître les structures participantes. On retrouvera ainsi, a minima, les éléments suivants :

- **Date de création** de la structure ;
- **Nom de l'établissement** d'enseignement supérieur ;
- **Domaines de compétences** de la structure ;
- **Chiffre d'affaires (signé) du mandat N** (Conseil d'Administration de la Junior déclaré en préfecture à la date du 1^{er} novembre 2024) depuis le début du mandat ainsi que sa **projection** espérée à la fin de la mandature N
- **Chiffre d'affaires (signé) des mandats N-1 et N-2** (Conseil d'Administration de la Junior déclaré en préfecture à la date du 1^{er} novembre 2022 et 2023) au même moment dans le mandat ainsi que le chiffre d'affaires (signé) **réalisé** à la fin des deux mandats. Si votre structure est trop récente, et que vous n'avez pas de tels indicateurs, ne pas tenir compte de ce point ;
- Pourcentage de **satisfaction des Clients du mandat N**. Merci d'indiquer le nombre total d'études ainsi que le pourcentage de réponses associé. Ainsi, si sur 10 études, seuls 5 clients ont répondu au questionnaire de satisfaction avec un 5/5, le pourcentage de satisfaction sera 100 % avec 50 % de réponses pour 10 clients ;
- Pourcentage de **satisfaction des Intervenants du mandat N**. Merci d'indiquer le nombre total d'intervenants ainsi que le pourcentage de réponses associé ;
- **Taux d'ouverture** de la Junior.
- **Répartition de la clientèle** en fonction du nombre d'études ;
- **Panier moyen** d'une étude ;

NB : La Junior exprimera **l'évolution de ses chiffres clés par rapport aux années précédentes** (+/- X%)

Règlement du Prix

Contenu du dossier : vue détaillée

Un argumentaire qui **valorise la performance de la stratégie de développement commercial** de la structure (4 pages).
Cet argumentaire pourra aborder les différents points suivants.

Positionnement commercial : avoir une offre adaptée à son marché

La Junior pourra commencer par présenter son positionnement commercial. Cela peut inclure l'analyse et les résultats que la Junior a obtenus en analysant son environnement et en cartographiant ses parties prenantes. Cela peut inclure également l'analyse du marché réalisée par la Junior et la méthodologie de construction de l'offre associée. Aussi, cette partie pourra permettre à la Junior de présenter la manière dont elle **collabore** avec les parties prenantes de son environnement dans le cadre de son offre.

La Junior pourra finalement résumer sa vision commerciale, la « place » qu'elle a décidé d'occuper dans son environnement, son **offre actuelle** et les **perspectives d'évolution associées**.

Dans le cadre de la stratégie JE 2030 du Mouvement des Junior-Entreprises, il est question de **recentrer l'activité des Junior-Entreprises sur leur cœur de métier**, le client doit se sentir au cœur des préoccupations de la Junior. La Junior pourra ainsi présenter son approche sur ce thème en mettant par exemple en avant la façon dont elle repense ses services, ses prestations, son offre de valeur pour ses clients au fur et à mesure du temps en tenant compte de leurs besoins.



Présentation de
la stratégie de
développement
commercial

3 à 6

Règlement du Prix

Contenu du dossier : vue détaillée



Présentation de
la stratégie de
développement
commercial

3 à 6

Prospection : quels mécanismes pour attirer vos prospects ?

La Junior pourra présenter les **mécanismes de prospection** utilisés, les **personnes concernées** et les **outils** mis en place. Elle pourra aussi aborder les arguments commerciaux avancés pour **convertir un prospect en client**, ainsi que le **processus d'amélioration continue** associé à ces éléments.


Elle pourra ainsi, par exemple, présenter les indicateurs suivants :

- Nombre de **personnes dédiées à la prospection** ;
- **Taux de transformation** rendez-vous effectués/appels répondus ;
- **Taux de transformation** études signées/propositions commerciales envoyées ;
- Représentation schématique du **processus global de prospection** ;
- Répartition du **CA en fonction de l'origine des projets** (prospection directe, indirecte, AO, etc.) ;
- **Répartition des études** selon leur provenance ;
- Autres indicateurs liés à la prospection.

Le candidat pourra présenter l'évolution et l'adaptation de ses mécanismes de prospection pour s'adapter à son environnement et à son contexte global. Cette prise de recul pourra être agrémentée d'indicateurs et autres astuces visuelles propices à la compréhension des parties prenantes de la Junior.

Règlement du Prix

Contenu du dossier : vue détaillée



Présentation de
la stratégie de
développement
commercial

3 à 6

Marketing : quelle réputation avez-vous bâtie ?

La Junior pourra présenter les **mécanismes** qu'elle utilise dans sa communication pour mettre en avant ses offres, ses **expertises**, ses **réalisations**, etc.

De plus, la Junior pourra mettre en avant les **investissements** qu'elle réalise dans la publicité et dans les autres éléments de communication (SEA, SEO, etc.).


De manière générale, la Junior pourra mettre en avant sa **présence numérique**.

Elle pourra ainsi, par exemple, présenter les indicateurs suivants :

- Investissement financier réalisé en SEA, SEO, etc. ;
- Score **SEO** ;
- Indicateurs de ses **réseaux sociaux** ;
- Mesure de l'e-réputation de la Junior ;
- Analyse du **trafic** de ses pages ;
- Indicateurs liés à la **relation presse, médias** ;
- Autres indicateurs liés au **marketing**.

Règlement du Prix

Contenu du dossier : vue détaillée



Présentation de
la stratégie de
développement
commercial

3 à 6

Qualité de l'accompagnement : comment menez-vous à bien vos missions ?

La Junior pourra également présenter son **processus d'accompagnement de ses clients** afin d'assurer leur satisfaction.


Une partie sur les intervenants peut également être envisagée pour **présenter le processus de recrutement** mis en place, les **mécanismes d'encadrement** et de **formation** qui permettent d'**assurer une étude de qualité**, mais aussi les éléments mis en place pour la constitution d'un vivier long terme de qualité.

La Junior pourra aussi évoquer les moyens mis en œuvre pour **assurer la pérennité de son activité commerciale** ainsi que la **démarche qualité** entourant les études. Les évolutions passées et futures pourront être mises en avant afin de faciliter la compréhension des parties prenantes quant à la démarche de la Junior.

Règlement du Prix

Contenu du dossier : vue détaillée

Volet fidélisation



Présentation de
la stratégie de
développement
commercial

3 à 6

La Junior pourra présenter les mécanismes et les points forts de sa **démarche de fidélisation client**.

À nouveau, l'ensemble des éléments avancés par la Junior pourront être accompagnés **d'indicateurs**, de témoignages et de tout autre élément qui vienne étayer l'argumentaire.

Elle pourra ainsi, par exemple, présenter les indicateurs suivants :

- Part du chiffre d'affaires issu d'**anciens clients** ;
- Représentation schématique du **processus global de fidélisation** ;
- Autres indicateurs liés à la fidélisation.

| Règlement du Prix

Contenu du dossier : vue détaillée



Annexes

7 à n

Des annexes peuvent être ajoutées pour étayer le contenu du dossier, tant qu'elles viennent illustrer et appuyer les éléments avancés dans les pages précédentes. Rédiger d'autres longs paragraphes de texte serait se soustraire à l'exercice de synthèse qui est demandé pour ce Prix.

À titre d'exemple, la Junior pourra présenter la schématisation de ses sous-processus liés à son processus de développement commercial, un rapport complet de sa performance numérique, etc.

Toute annexe ne respectant pas ce principe **ne sera pas étudiée par le Jury et aura une incidence dans l'évaluation finale.**

Optionnelles

Règlement du Prix

Format du dossier

Le Jury tiendra également compte de la **qualité** et de la présentation des documents dans son évaluation des dossiers (esthétisme, orthographe, grammaire). **La taille de police** de caractère est de minimum 10 et chaque page devra avoir une **marge minimale** de 1,5 cm. Les candidats qui ne respectent pas ces règles de présentation seront fortement pénalisés sur le critère de **l'esthétisme**.

Il est possible pour le candidat de rendre un dossier élaboré sous n'importe quel outil ou logiciel, du moment que le nombre de pages est respecté et que le fichier déposé à la fin est un **fichier PDF**.

Enfin, il est possible de rendre un dossier qui contient des pages au format portrait et/ou paysage.



Figma



AFFINITY
Designer

Autres

Présentation du secrétariat et du Jury



ALTEN
Fund for Engineering



Junior-Entreprises

| Présentation du secrétariat et du Jury

1 Secrétariat

Le secrétariat du concours est assuré par la Confédération Nationale des Junior-Entreprises, représentée par sa Présidente. La CNJE a pour mission de veiller au bon déroulement de ce Prix, de faciliter la mission du Jury et de garantir la stricte confidentialité de ce concours. Elle gère la communication du résultat des différentes étapes auprès des structures. En aucun cas, elle n'intervient ni n'influence le Jury.

2 Jury

Dans un souci d'impartialité et de pertinence vis-à-vis des structures candidates, le Jury sera composé d'intervenants extérieurs.

La composition du Jury présidé par **ALTEN** sera dévoilée ultérieurement.

Différentes étapes du Prix

Un tremplin
pour votre avenir

Les talents de demain,
aujourd'hui



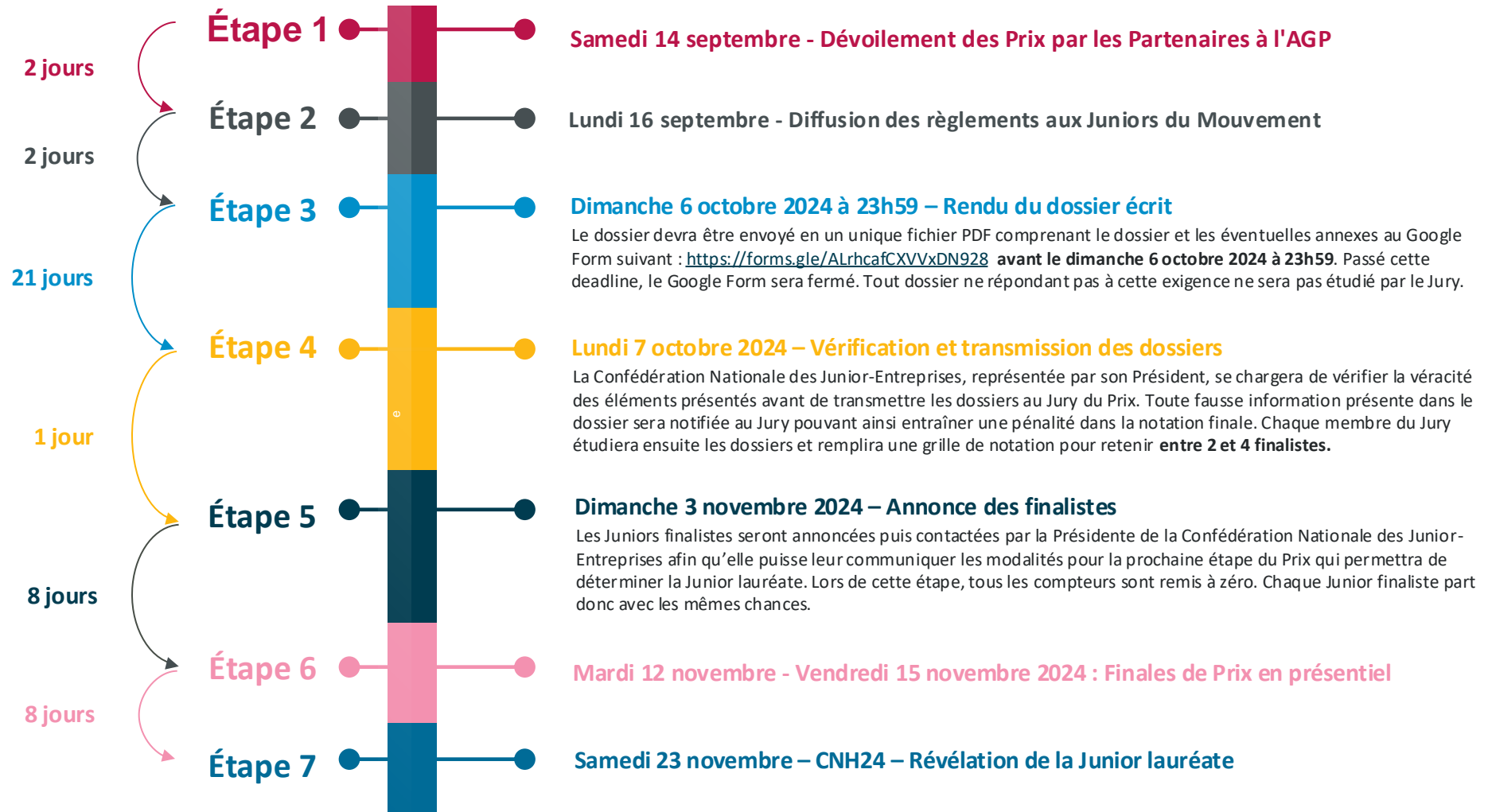
ALTE N

Fund for Engineering



Junior-Entreprises

Étapes du Prix



Critères de sélection des finalistes



ALTEN

Fund for Engineering



Junior-Entreprises

Critères de sélection des finalistes

Afin d'aider le candidat dans la rédaction de son dossier, nous mettons à sa disposition une grille lui permettant, avant le rendu du dossier, de vérifier que, pour les différentes pages de celui-ci, les critères énoncés sont bien respectés.

La notation des annexes est comprise dans la notation des pages 3 à 6.

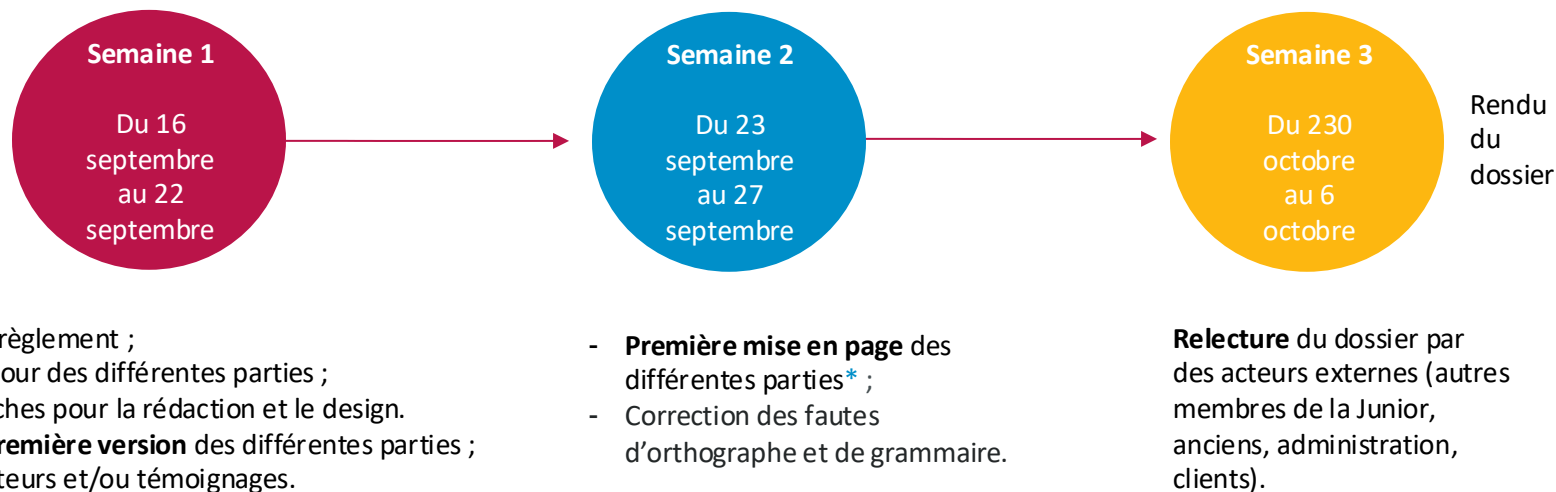
Critères de décision
Esthétisme
Orthographe et grammaire
Qualité de la démarche et des actions concrètes présentées
Originalité des actions présentées
Impacts des actions présentées
Pertinence des indicateurs et/ou témoignages présentés
Respect des consignes du règlement

Quelques conseils pour votre dossier



Quelques conseils pour votre dossier

Afin de vous aider dans la rédaction de votre dossier, nous mettons à votre disposition, dans le même dossier que ce règlement, un diagramme de GANTT qui récapitule l'ensemble des deadlines à respecter. Ce GANTT peut aussi vous aider dans la répartition des différentes tâches à réaliser. Vous pouvez également adopter le planning suivant afin de structurer votre rédaction.



*La mise en forme prend souvent plus de temps que prévu. N'hésitez pas à paralléliser les tâches. Aussi, définissez bien l'outil de mise en forme utilisé pour que plusieurs personnes puissent intervenir. Pour la mise en forme de vos QR Code, vous pouvez par exemple utiliser le site [suivant](#) qui vous permet de générer des QR Code personnalisés. Pour la communication de liens externes, vous pouvez notamment utiliser le site [bit.ly](#) qui vous permet de générer des liens courts personnalisés une fois connecté au site.



Junior-Enterprises