



MED'Advice

PÉPINIÈRE
JUNIOR-ENTREPRISE®

FACULTÉ DE PHARMACIE DE STRASBOURG

DOSSIER PRESIDENTS DE PASSAGE DE MARQUE JUNIOR-ENTREPRISE®

Chères Présidentes, Chers Président,

MED'Advice a l'immense plaisir de vous témoigner toute sa motivation à intégrer le cercle prestigieux des Junior-Entreprises® de France avec l'étiquette Pharmacien.

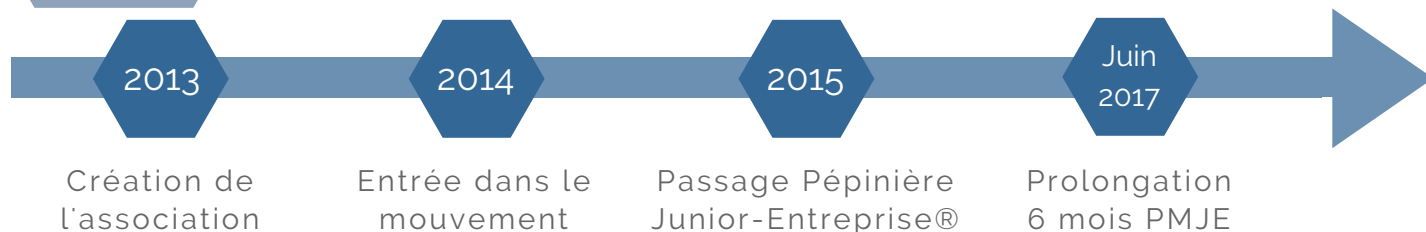
Nous espérons que le fruit de notre travail permettra de vous montrer l'évolution réelle de notre structure et que les améliorations entreprises sauront vous convaincre.

Florian Toussaint
Président de MED'Advice
2017/2018



PRESENTATION

MED'Advice est l'unique Pépinière-Junior-Entreprise® spécialisée dans le domaine de la Santé. MED'Advice est implantée à la Faculté de Pharmacie de Strasbourg.



NOS DOMAINES DE COMPETENCES



Assurance
Qualité



Affaires
Réglementaires



Marketing
Communication



Recherche &
Développement

NOS SPECIFICITES

Au sein de la Faculté de Pharmacie, comme au sein de la plupart des Universités, l'esprit d'entrepreneuriat n'est que très peu présent. À Strasbourg, les étudiants en pharmacie bénéficient de l'opportunité d'intégrer MED'Advice pour 3 ans.

MED'Advice est pour l'instant la seule Pépinière-Junior-Entreprise® en pharmacie, labellisée par la CNJE. Nous avons réellement cette envie d'aider les autres facultés à développer cet esprit d'entrepreneuriat. C'est pourquoi, nous donnons de notre temps pour conseiller nos futurs confrères à la création de Junior pharmacie labellisée CNJE à travers toute la France. MED'Advice est une vitrine de la CNJE dans le domaine de la pharmacie.

MED'Advice évolue seule dans un domaine réglementé, qui est la Santé. Données patients, éthique, observance, sont des points sensibles totalement d'actualité. Nous n'avons pas pu nous inspirer d'anciennes structures préexistantes pour évoluer aussi rapidement que l'on peut l'espérer. Nous avons longuement cherché à construire une offre adaptée aux besoins de notre filière pharmaceutique. Elle s'est construite par des échanges avec nos enseignants, les acteurs du Parc d'Innovation avec lesquels nous évoluons, ou encore l'industrie pharmaceutique.

Enfin, MED'Advice fait partie du regroupement des Junior-Entreprises Strasbourgeoises qui lui apporte crédibilité, notoriété ainsi qu'un réel partage de compétences. JES nous a permis de nous rapprocher de l'Eurométropole, car ce regroupement est parrainé par Robert Herrmann, Président de l'Eurométropole.

NOS PARTENARIATS



BNP PARIBAS



HACKING HEALTH



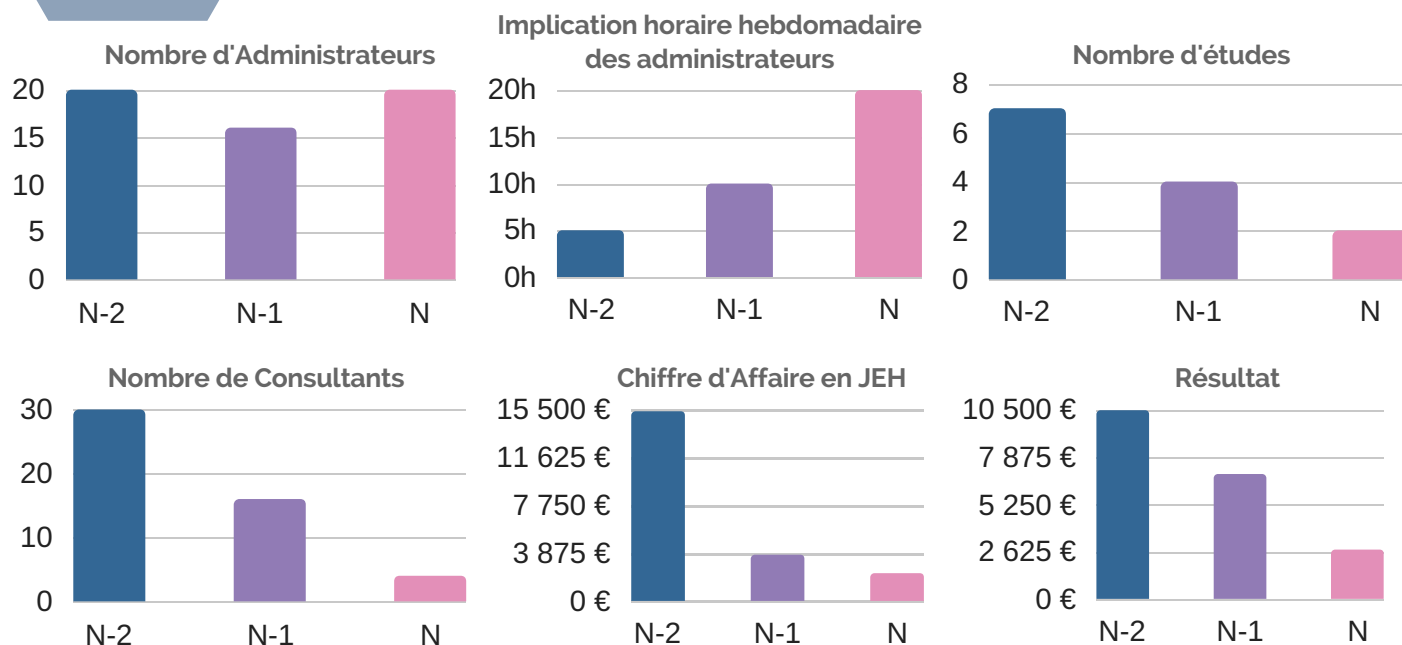


QUELQUES CHIFFRES

Date de passation officielle : 1er Juin

Date de clôture comptable : 31 mai

N : année en cours non cloturée



CAHIER DES CHARGES

Notre mandat a axé sa stratégie sur le Développement commercial, la qualité et la pérennité. L'unité développement commercial a totalement été restructurée avec 3 entités : prospection, communication et réseau qui ont un objectif commun : augmenter le chiffre d'affaire pour arriver à 15 000€ avant la fin du mandat.

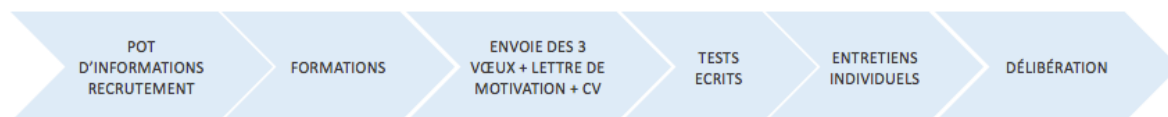
Par qualité, on entend aussi bien celle de notre trésorerie que celle de nos études. En effet, tous les process trésorerie ont été reformulés et corrigés, les erreurs des anciens mandats ont été rectifiées et les formations sont plus poussées. La mise en place d'un budget prévisionnel révisé mensuellement permet un meilleur pilotage de notre structure. Pour le suivi d'étude, plus de personnes ont été recrutées, pour qu'il y ait plusieurs contrôles et un système de management de la qualité sans faille.

La communication en interne sur notre structure, qui fut dynamique et innovante a permis une meilleure attractivité de MED'Advice, aussi bien pour les adhésions que l'intégration. Ainsi, avec notre volonté de faire 3 mandats au sein de l'association nous gagnons en rigueur, pérennité et professionnalisme.

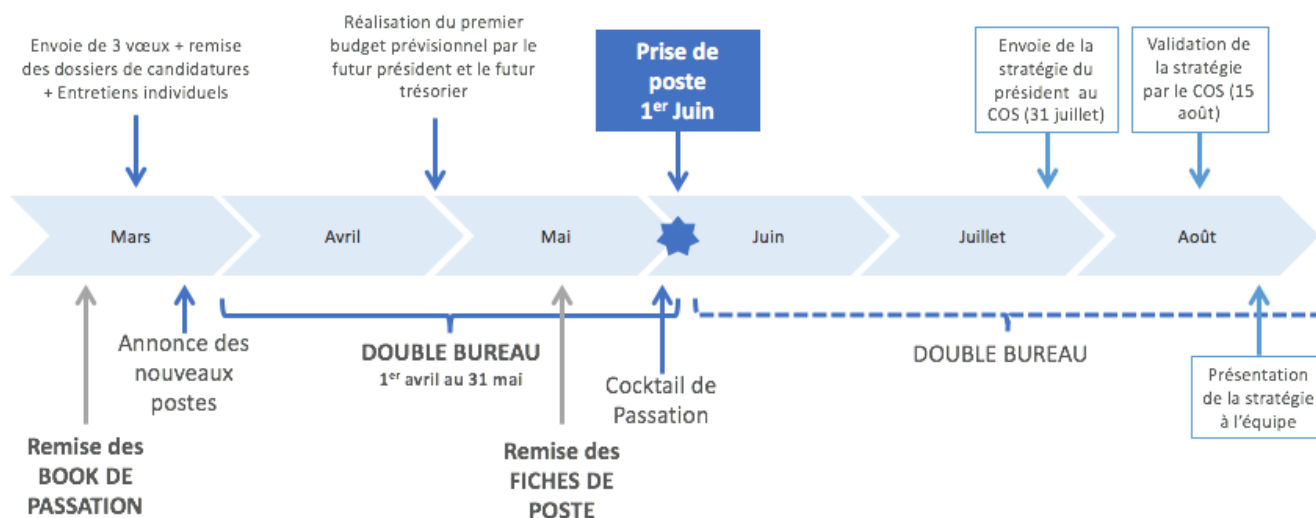
PROCESSUS RFP

Suite à notre audit de Juin 2017, le RFP a été jugé fragile, car trop peu de candidats pour l'intégration de MED'Advice. Nous avons mis en place une campagne de communication intense pour attirer un maximum de monde. Notre recrutement a donc débuté le 4 septembre et s'est terminé le 8 octobre avec le week d'intégration. Cf. Frise 1 - Recrutement pour les actions mises en place. Pour les formations, nous utilisons sans cesse l'outil Kahoot, que ce soit à la fin de formations ou en fin de CA. En trésorerie, notre expert-comptable et partenaire JEXTRA nous épaula dès besoin. La passation a lieu de mars à juin officiellement, et jusqu'en août officieusement. Cf. Frise 2 - Passation.

Frise 1 - Recrutement



Frise 2 - Passation



PROCESSUS GESTION ASSOCIATIVE

Chez MED'Advice, c'est le Secrétaire Général qui s'occupe de la Gestion Associative et notamment de la partie administrative. Il s'occupe de convoquer tous les mardis les administrateurs de MED'Advice pour le conseil d'administration. Un conseil d'administration d'ailleurs atypique avec 4 rôles (Animateur, Pouce-Décision, Méta, Maître du temps) qui tournent toutes les semaines pour l'intégration et la participation de chacun. Pour la partie Management d'Equipe, le Secrétaire Général joue un rôle important pour la communication interne à l'équipe, les Teambuilding. Cette année le Test Gallup a été mis en place par le Président. Il s'agit d'un questionnaire qui permet de se rendre compte de la motivation, de l'engagement, de la compréhension du travail attendu, de l'implication, du bien-être au travail de chaque membre. Il est donc rempli par tous les administrateurs et analysé par le Président. L'outil Google Agenda nous est également d'une grande aide pour l'organisation.

PROCESSUS DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

MED'Advice existe depuis 4 ans et cela fait 4 mandats que nos domaines de compétences n'ont pas été revus. Cette année, nous avons pour objectif de clarifier notre offre, afin de pouvoir mieux vendre. Nos Professeurs, Advisors, Partenaires, Clients nous ont aidé à nous concentrer sur les réels besoins des entreprises en Santé. Maintenant, nous savons dans quelle direction aller en touchant notamment les officines et le système de Management de la Qualité. Suite à ça, nous avons restructuré le pôle Développement Commercial avec la mise en place d'un Coordinateur Développement Commercial qui recentre l'objectif de MED'Advice, qui est de faire du Chiffre d'Affaire grâce à des études à forte plus-value pédagogique. Des Newsletters dédiées aux professionnels sont envoyées tous les 3 mois, et des conférences à thèmes sont organisées régulièrement pour attirer le plus grand monde.

Une redéfinition de notre stratégie commerciale a été réalisée et nos process commerciaux ont été révisés. Des objectifs SMART ont été définis pour garantir le succès de nos actions commerciales.

Nos ambitions pour ce mandat sont les suivantes :

- Constituer et agrandir le portefeuille client
- Développer et clarifier notre offre en créant des méthodologies
- 5K de CA signé avant 2018 et plus de 15k avant la fin du mandat
- Se rapprocher des incubateurs





Les actions mises en places sont :

- Implication collective de la Junior - tous formés et sur le terrain
- Développer les relations entre les pôles communication et prospection : pour la communication à travers les réseaux sociaux (LinkedIn) à des fins de prospections.
- Connaître et rencontrer tous les acteurs du Parc d'Innovation
- Mise en place d'objectifs quantitatifs hebdomadaires et mensuels
- Privilégier le contact direct
- Pour les contacts par mails, avoir un projet étudié à proposer directement

- Amélioration des outils et du suivi de prospections : nouvelle plaquette / cartes de visites personnalisées / création d'un portfolio / amélioration des tableaux de suivi (anciens clients, mailling, phoning)
- Présence à l'ensemble des événements en santé sur la région

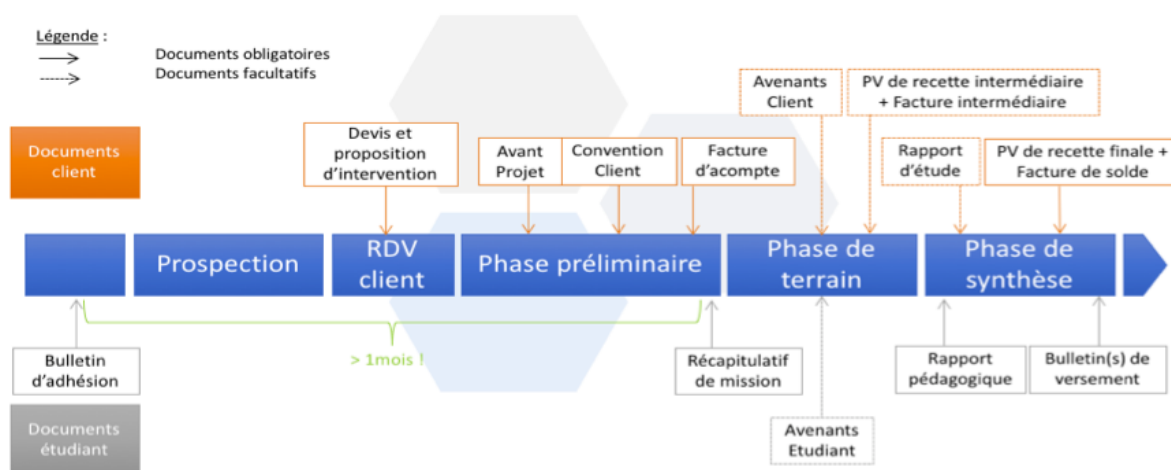
Finalement, les procédures ont toutes été revues et les fiches de poste des membres du développement commercial ont été mises à jour en fonction des stratégies respectives.

En quelques chiffres concernant le développement commercial par rapport au mandat 2016/2017 :

- +450% d'envoi de mails
- +3% de contact direct
- +5% de rendez-vous clients

Et autant d'événements auxquels nous avons participé à la date du 8 novembre 2018

PROCESSUS SUIVI D'ETUDES



Pour avoir une meilleure qualité d'exécution de nos études, nous avons prédéfini les personnes en charge de chaque document :

- Le chef de projet édite et envoie tous les documents contractuels sauf les factures et les bulletins de versement, dont il fait la demande au Trésorier
- Le responsable qualité vérifie la conformité de tous les documents - Le trésorier édite les factures et les bulletins de versement
- Le président valide tous les documents contractuels modifiés.



Il existe donc 2 contrôles de chaque document contractuel. L'avant-projet, la convention client et éventuellement la facture d'acompte sont envoyés et signés en même temps au client. Après la signature, pendant la phase préliminaire, nous recrutons les intervenants et leur faisons signer le RM avec toutes les pièces nécessaires. Durant la phase de terrain et la phase de synthèse, un contrôle avec rendez-vous entre les chefs de projets et les intervenants est fait pour préparer un livrable et un rapport d'étude de qualité au client.

A la fin de la phase de synthèse, l'édition et la signature du procès-verbal et de la facture finale se font. Une semaine après la fin de la mission, les rapports pédagogiques sont édités et signés par les intervenants eux-mêmes. Après l'obtention du paiement de la mission, les bulletins de versement ainsi que le paiement des étudiants sont effectués. S'il existe des avenants, ils sont traités dans les plus brefs délais avant la période.

PROCESSUS TRESORERIE

Le pôle trésorerie est composé d'un trésorier et d'un vice trésorier. Les tâches sont distinctement réparties entre ces 2 acteurs : les déclaratifs, le budget, les facturations et émissions de bulletins de versement sont gérés par le trésorier. Le vice trésorier s'occupe de maintenir à jour la comptabilité en permanence et se sert de cet outil afin de procéder au contrôle interne sur lequel nous insistons particulièrement. Le budget prévisionnel est tenu mensuellement afin de piloter de manière optimale les dépenses possibles de la structure. Afin d'assurer la pérennité de la structure, les procédures de formation et de passation doivent être impérativement menées à bien. De plus, deux formations présentant les bases de la trésorerie sont faites à l'ensemble de l'équipe durant l'année, permettant notamment de les sensibiliser aux charges et taxes dont est soumise la Junior. Enfin, les membres du pôle trésorerie doivent eux aussi être sensibilisés dans les missions des autres membres de l'association, notamment en s'impliquant dans la recherche de prospect ou en représentant la Junior aux événements.

LA VISION SUR L'AVENIR DE LA STRUCTURE

MED'Advice souhaite se positionner comme la Junior-Entreprise® de référence dans le domaine de la santé, autant sur le plan qualitatif que sur le plan de l'innovation. A court terme, ce passage de marque attestera de notre montée en compétences et en rigueur dans la gestion de notre structure.

Depuis cette année, nous avons trouvé deux leviers de croissance importants en terme d'études. Un premier type d'étude portant sur le système de management de la qualité se destinant aux industriels pharmaceutiques préférentiellement, présents en nombre dans notre région. Le grand avantage de cette démarche qualité c'est l'opportunité de créer une relation de confiance et ainsi décrocher des études sur du long terme avec nos clients afin de faire évoluer leurs standards.

Le deuxième axe se destine à l'officine et notamment en se centrant sur l'innovation et l'expérience patient. Il est vrai que notre profession se doit d'être en phase avec les contraintes socio-économiques croissantes, nos sociétés sont de surcroît confrontées à un rythme accéléré et imprévu d'innovations scientifiques et techniques. Dans ce monde devenu presque instable, la cohérence fonctionnelle des systèmes de santé est partout menacée.



Nous jeunes étudiants, nous grandissons dedans en étant bercés par ces technologiques innovantes et souhaitons offrir notre approche dynamique aux officines de villes. A court terme, ce seront nos deux axes de prédilection pour développer notre structure. A plus long terme, nous allons créer au sein du parcours universitaire et plus particulièrement à la filière pharma l'opportunité de créer un parcours en alternance au travers de l'engagement junior-entrepreneur. C'est à dire, intégrer une unité d'enseignement associative dédiée à la Junior-Entreprise.

Pourquoi ? Notre parcours nous initie à de la théorie, qui nous offre un bagage technique fondamental pour évoluer dans ce système de santé, mais au dépit de compétences managériales, commerciales qui sont pour un titulaire en officine ou bien un cadre dans l'industrie pharma indispensables. Seul le parcours en Junior-Entreprise permet cette montée en compétence. Cette stratégie passera par la création et l'accompagnement des étudiants en pharmacie souhaitant se lancer dans l'aventure Junior-Entrepreneur, afin de créer une entité forte Junior-Entreprise Pharma France.

Deuxièmement, un rapprochement de l'Association Nationale des Étudiants en Pharmacie qui a le pouvoir de décision auprès des ministères via le biais de la FAGE et de l'UNEF.

En parallèle, de ces actions, un rapprochement du LEEM sera indispensable pour avoir le soutien et la formation de l'ensemble des entreprises du médicament.

NOS PARTENARIATS



BNP PARIBAS

BANQUE :
Subventions
Gratuité des services bancaires
Formations
Prix et Goodies



MED'Advice accompagne les associations suivantes issues de la filière pharmaceutique pour leur développement et leur intégration au sein de la CNJE :



INSTITUT DE MANAGEMENT
DES INDUSTRIES DE LA SANTÉ

INSTITUT DE MANAGEMENT DES
INDUSTRIES DE LA SANTÉ :
Subventions
Conférences
Formations



HACKING HEALTH

START'UP WEEK-END EN SANTÉ :
Visibilité
Concrétisation de projet
Formations
Dynamique similaire



GROSSISTE ET REPARTITEUR DE
MÉDICAMENTS
Subventions
Visibilité



CABINET D'EXPERT-COMPTABLE :
Accompagnement
Formation
Prestations adaptées à notre structure

