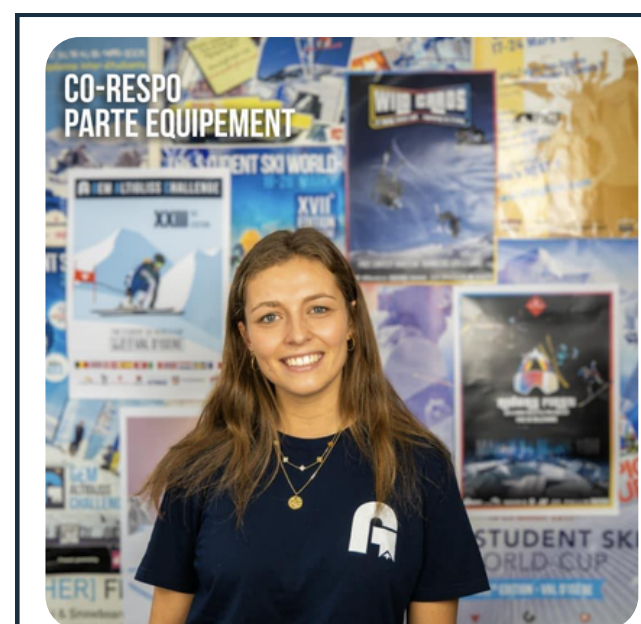


Skier pour tous les budgets

Du 7 au 8 novembre avait lieu la Bourse Aux Skis, un événement phare de la vie étudiante pour les élèves de Grenoble Ecole de Management. Organisée par Altigliss, elle a pour vocation d'offrir à chaque étudiant du matériel de qualité et à un prix abordable. Mais comment maintenir une offre aussi attractive en faisant appel à un fournisseur extérieur ? Victoire Fisset et Elie Pecplet, responsables Partenariats Equipement-Automobile, nous parlent de leur année et de leur rôle à la tête de la Bourse Aux Skis, aux côtés cette année de Horizon Montagne.



Elie PECCLET
Responsable
Partenariats
Equipement



Victoire FISSET
Responsable
Partenariats
Equipement

“Je suis **co-responsable Partenariats Equipement pour Altigliss** depuis cette année. Je suis en M1 en English Track à GEM après avoir fini ma prépa il y a un an. Je compte faire une césure l'année prochaine pour faire des stages en finance et si possible en audit. Pourquoi Altigliss ? Car c'est l'asso de référence lorsqu'on pense à GEM ! Le ski, l'énorme projet m'ont énormément plu, et **je voulais vraiment apporter ma pierre à l'édifice qu'est le GEM Altigliss Challenge !** Dès la prépa, nous parlions de cette association.

Et concernant le pôle Equipement, c'est un pôle que je trouve **hyper important et décisif dans le déroulement du GAC**. On a beaucoup d'impact dans chacun des challenges, avec qui on travaille beaucoup. Il faut savoir ce dont ils ont besoin, quand, comment... Et enfin, on a la charge d'organiser la **Bourse Aux Skis, un événement majeur de GEM, pour équiper les gémiens pour pas trop cher**. Et cette année, c'était une réussite !”

“Quant à moi je m'appelle Victoire Fisset, **je suis co-responsable Partenariats Equipement** avec Elie. J'ai fini ma L3 à GEM l'an dernier et suis cette année en M1 en parcours associatif bilingue, donc en ayant cours uniquement le matin et me permettant de consacrer mes après-midis à l'association. Etant fan de sport et notamment de ski, **Altigliss me permet de faire le lien entre professionnalisme et passion. C'est ce que je veux retrouver dans mon projet professionnel !**

Le pôle Parte Equipement m'intéressait énormément, d'autant plus que je souhaite devenir chef de projet dans une grande enseigne. Mon rêve serait de travailler chez Rossignol ! **Allier la passion et la stimulation qu'apporte le démarchage, la négociation** avec les partenaires, est quelque chose qui m'a énormément plu, surtout dans un asso qui organise une semaine de ski pour des étudiants venus de toute la France et de l'international.”

Quel est le rôle du pôle Partenariats Equipement ?

ELIE : “Les 3 grosses premières missions, pour la première partie de l’année, commencent avec les recrutements. On n’en a pas toujours l’impression, mais c’est hyper important de choisir les bonnes personnes dans le pôle et qui travailleront avec nous toute l’année. On doit notamment **organiser la Bourse aux skis, qui soulève beaucoup d’enjeu, que ce soit pour l’image de l’association, en montrant qu’on sait bosser, qu’on sait réaliser un évènement pro.** Mais il y a aussi un enjeu financier, une satisfaction à atteindre chez les gémien...”

VICTOIRE : “Et surtout qu’ils puissent nous prendre au sérieux grâce à la qualité de l’évènement !”



On équipe ainsi les gémien et on rend plus accessible le ski.

ELIE : “Mais le but principal de cet évènement, c’est de **proposer à des prix très bas un équipement complet pour le ski à tous les gémien.**”

VICTOIRE : “On équipe ainsi les gémien et on rend plus accessible le ski, un sport dont la pratique demande un sacré budget ! Les étudiants n’ont pas des mille et des cent à dépenser dans du matériel de qualité. **Tout l’enjeu est de réussir à proposer des prix attractifs, tout en négociant avec le prestataire et en entretenant une relation cordiale avec lui.**”

ELIE : “Concernant les vestes pour les membres de l’asso, on va essayer d’en obtenir de pas trop chère, qui soient de qualité pour refléter l’image de l’association : **une image sportive, sérieuse, professionnelle...** Il faut les avoir le plus vite possible, notamment pour respecter le deadline due à **notre participation au Criterium de la Première Neige à Val d’Isère en tant que staffeurs** : il faut impérativement qu’on soit tous équipés avant cet évènement !”

VICTOIRE : “La deuxième partie de notre travail, qui commence en principe en septembre malgré nos nombreuses occupations que l’on vient d’évoquer, c’est le **démarchage pour les lots des participants qui finiront sur le podium des trois challenges (Montagne, Village, Ski).** Il s’agit donc d’une relation qu’on va entretenir avec nos vieux partenaires ainsi qu’avec les nouveaux qu’on aura réussi à démarcher. Nous devons les convaincre de nous suivre une année de plus avec Altigloss, en nous offrant des dotations équipementières (masques, casques) en échange d’une belle visibilité et d’autres contreparties. **Nous avons besoin de lots en rapport avec l’ADN de chaque challenge et que les participants souhaiteraient recevoir pour les podiums.** Ce travail privilégie donc le contact et la négociation avec des partenaires tels que Playstation, Rossignol, Columbia... On en a beaucoup, et on doit maintenir cette envie d’aller démarcher et d’avoir le plus de partenaires possibles. Il faut qu’on puisse répondre aux besoins des différents challenges !”



Nous devons les convaincre de nous suivre une année de plus avec Altigloss [...] en échange d’une belle visibilité et d’autres contreparties.

Et pendant le GAC ?

VICTOIRE : **Nous staffons, comme tous les membres de l’asso !** Nous ne sommes pas en charge d’un évènement, donc nous sommes très présents tout au long de l’année pour accompagner les challenges.

ELIE : Nous sommes tout de même présents pour **organiser la remise des lots le soir sur le podium, comment les répartir...**



Comment on s'y prend pour démarcher des partenaires spécifiques à l'équipement ?

ELIE : "Comme dans tous les pôles Parte, le plus simple est de passer par les mails des contacts qu'on a au sein de l'asso, par des appels téléphoniques, en participant à des forums comme à Grenoble il y a quelques semaines. Puis une fois que le lien est établi, **on essaye de comprendre les besoins des entreprises, en proposant une contrepartie équitable pour qu'on puisse tous y trouver notre compte.**"

VICTOIRE : "On essaye également, au début de chaque démarchage, **de bien connaître l'ADN de la marque, ses valeurs, si elle est française, ou bien qu'elle propose des produits verts, recyclables...** Mettre en avant ces valeurs-là chez Altigloss, c'est **donner un attrait un peu plus important à nos opérations de démarchage.** Enfin, il faut que nous sachions parfaitement ce que l'on veut, sans être borné et en gardant une ouverture d'esprit : donner de nouvelles propositions, faire preuve d'initiatives dans l'organisation des stands, des activités..."



Mettre en avant ces valeurs-là chez Altigloss, c'est donner un attrait un peu plus important à nos opérations de démarchage.

ELIE : "Ce qui est important aussi lorsqu'on démarche, c'est **la relation qu'on entretient avec les entreprises tout au long de l'année.** L'enjeu est de garder chaque partenaire sur le long terme. On essaie de faire des retours réguliers et après le GAC, et à la fin de l'année on fait un point sur ce qui a plu et moins plu, **pour que l'année suivante soit optimisée et qu'on ne perde pas le partenaire en question.**"

Comment vous organisez-vous dans votre travail ? Comment les tâches sont-elles réparties ?

VICTOIRE: "Cette année nous sommes 4 dans le pôle équipement, on a recruté deux première année fin octobre, **Romain et Clément**, très motivés. Nous, on avait commencé en amont à travailler depuis cet été avec Elie.

On s'est tout de suite mis d'accord sur le fait de se **répartir la liste des partenaires que nous avons afin de ne pas se marcher sur les pieds dans notre travail de démarchage !** Cependant, pour nous, il était inconcevable que l'on n'organise pas la Bourse Aux Skis ensemble ni que nous ne travaillions qu'en solo sur les vestes de l'asso. Et bien sûr, même si nous travaillons chacun de notre côté en dehors de ces deux évènements, ça ne nous empêche pas de **s'entraider et de se conseiller**, que ce soit au niveau des mails, des choses à faire... Finalement, c'est un **travail à la fois individuel**, car on ne peut pas travailler à plusieurs sur un seul partenaire, et **en même temps très collectif** car on a besoin de l'avis des autres, et c'est ça qu'on essaie d'inculquer aux piou-pious !"



C'est un travail à la fois individuel [...] et en même temps très collectif !

ELIE: "Les reconductions des 1A étaient super importantes. Quand ils sont arrivés, on avait tout un **panel d'entreprises et de contrats à renouveler**, et nous avons décidé de la répartition de chaque partenaire. L'idée, c'est

de leur donner un maximum de **contenu stimulant, intéressant et professionnel** pour directement les mettre dans le bain, et surtout on avait vraiment cette **volonté de les inclure avec nous dans les gros dossiers et de ne pas les laisser uniquement avec les plus petits.** Et cette année, ce qu'ils ont en plus de Victoire et moi, c'est d'aller démarcher d'autres partenaires et entreprises, pour qu'ils aient en deuxième année à leur tour leurs grosses entreprises."

VICTOIRE: "Ce qui va être un vrai défi cette année, c'est de **remettre en place le parte équipement mais surtout le parte automobile** qui n'était pas du tout présent l'année dernière sur le GEM Altigloss Challenge. Et nous avons **décidé de déléguer cette mission aux piou-pious !** On leur a dit qu'ils avaient carte blanche pour essayer de nous trouver ces partenaires. **C'est un défi en plus pour ce pôle !**"

Quel bilan concernant la Bourse aux Skis ?

ELIE : "La BAS, c'est un évènement pour lequel on a pris beaucoup de risques, dans le sens où beaucoup de paramètres ont changé par rapport à l'année dernière. En terme de clientèle, cette année, nous avons eu **une cible beaucoup plus petite à toucher** car GEM a intégré une centaine de Première années en moins. Nous avons également changé de partenaire, notre manière de vendre (fin des packs, tout à la carte), et les prix ! **Toute la politique de prix a été revue à la baisse par rapport à l'année précédente. Nous avons essayé de calculer ces risques un maximum à l'avance, et le bilan de cette BAS est une vraie réussite !** Nous sommes très fiers, car au-delà de l'aspect financier, les gémiens étaient très contents de cette BAS 2023 dans leurs retours."

VICTOIRE : "Je pense qu'un autre succès a aussi été d'avoir changé l'image de la BAS en mieux grâce aux prix beaucoup plus attractifs, ainsi que l'image de l'asso. Nous avons bien vu que le hall de GEM était rempli par tout le matériel de ski, les chaussures, les textiles, les casques... mais aussi par les gémiens, avec du choix pour tous et des réassorts tous les matins par notre partie Horizon Montagne !"

C'est un évènement pour lequel on a pris beaucoup de risques !



Quel premier bilan faites-vous de cette expérience en parte équipement ?

VICTOIRE : "Je n'étais pas en partenariat l'année dernière mais dans un pôle Event, donc je ne connaissais absolument pas ce domaine-là. **Je trouve que c'est un domaine très stimulant et dans lequel, si tu as envie de travailler, tu travailles. C'est-à-dire que l'avancée et la recherche de partenaires ne tient qu'à ton propre investissement !** C'est également un travail en autonomie tout en étant en **interdépendance avec les autres pôles**, que ce soit avec les challenges, la logistique, la communication, les partenaires grands comptes... On est donc **beaucoup en contact avec les autres pôles de l'asso**, ce qui nous permet de ne pas être isolés et d'être très intéressés et stimulés par le poste. Et ce pôle nous donne **une soif incroyable de toujours avoir plus et plus grand**. Professionnellement, ça nous apporte énormément, que ce soit dans l'apprentissage de bien savoir rédiger des mails, s'exprimer à l'oral et au téléphone, et **c'est très formateur pour notre future entrée dans le monde du travail.**"

ELIE: "Par rapport à l'année dernière, s'il y a bien une chose qui change complètement **c'est la quantité de travail que l'on a à faire**. Cette année la dose de travail est immense par rapport à l'année dernière, que ce soit pour l'asso ou pour les cours, et **ça demande beaucoup d'organisation et d'être efficace**. Egalement, comme nous sommes respos, nous **devons cette année gérer nos 1A, c'est hyper important et très intéressant, c'est de la gestion d'équipe !**"

Professionnellement, ça nous apporte énormément, et c'est très formateur pour notre future entrée dans le monde du travail.

