

# PÔLE PARTENARIATS GRANDS COMPTES



## Pour allier ski et marque employeur

Un événement de ski pour 1000 étudiants, pendant une semaine, à Val d'Isère, ça a son coût ! Et sans financement externe, le GEM Altigliss Challenge ne verrait pas le jour. Heureusement pour Altigliss, de nombreux partenaires participent au financement de notre événement, et ce, grâce au pôle Partenariat Grand Compte ! Felix, Gauthier et Cédric nous racontent la particularité de leur pôle et de leurs demandes aux partenaires, leur expérience dans le démarchage et les difficultés qu'ils peuvent rencontrer.



**Felix BEAUQUIS**

Co-Responsable  
Partenariats Grands  
Comptes

Je suis **Co-Responsable Partenariats Grands Comptes**. J'ai rejoint Altigliss l'année dernière, car je voulais intégrer un **projet de grande envergure, qui réunissait mon sport favori, le ski, et un projet pro extraordinaire**, quoi de mieux de pouvoir mêler les deux ! Concernant mon projet professionnel, j'aimerais travailler dans la finance d'entreprise.



**Gauthier BOURDIEC**

Co-Responsable  
Partenariats Grands  
Comptes

Je suis **Co-Responsable Partenariats Grands Comptes**. J'ai fait une double licence économie-gestion à l'université, et suis entré en M1 à GEM. J'ai rejoint Altigliss car le projet me plaisait, **c'est un projet d'envergure qui donne beaucoup de responsabilités**, et c'est ce côté qui m'intéresse dans l'association.



**Cédric CHAPEAUCOU**

Assistant  
Partenariats Grands  
Comptes

Je suis arrivé à GEM après deux années de classe préparatoire à Paris. J'ai rejoint Altigliss, car **le projet est très intéressant, ambitieux**, et c'est quelque chose que je recherchais pour **améliorer ma personne et progresser individuellement**, et au sein de l'association je suis **assistant Partenariats Grands Comptes**. Mon parcours professionnel n'est pas tout à fait clair, mais j'aimerais lancer ma propre activité.

### En quoi consiste votre rôle, dans le pôle Partenariats Grands Comptes ?

#### GAUTHIER :

Le pôle des Partenariats Grands Comptes se concentre sur **les partenaires qui vont apporter des dotations financières à l'association**. C'est assez particulier car généralement les entreprises partenaires d'événements donnent des produits pour faire connaître leur marque, alors que nous, nous recherchons uniquement des dotations financières.

**Nos partenaires nous apportent des dotations financières**



FELIX :

De ce fait, **c'est plus compliqué de vendre un événement lorsque derrière nous devons vendre de la marque employeur.** L'entreprise ne va pas chercher de l'image de marque, mais nous lui promettons de la marque employeur. Nous faisons beaucoup de **communication** pour ces entreprises, de la **sponsorisation**, des mises en place de **stands** pendant la semaine du GEM Altigloss Challenge, **des activités tout au long de l'année** comme des conférences, des séminaires d'entreprises avec des étudiants, de la communication interne...

FELIX :

Ce qui est intéressant en Grands Comptes c'est que **nous travaillons vraiment sur un projet.** Je prends l'exemple de KPMG cette année : ils vont s'investir sur Handigloss, et nous **nous allons vraiment travailler avec tous les pôles de l'asso** : le trésorier pour manier les budgets, le pôle communication pour la création de réels pour la promotion d'Handigloss, le pôle logistique pour mettre en place tout ce qui concerne la PLV et l'implantation de KPMG sur l'événement... Et c'est ce schéma sur chaque projet.

CEDRIC :

C'est donc **en ça que le pôle Partenariats Grands Comptes se distingue vraiment des autres**, car nous devons trouver des **manières plus innovantes** pour communiquer sur la marque et proposer des choses totalement différentes que dans les autres pôles en échange des dotations financières.

## Comment est-ce que vous vous organisez à 3 dans votre travail ? Et comment se passe le démarchage ?

FELIX :

C'est la **première fois cette année que nous sommes deux responsables dans le pôle.** Le plus simple pour nous c'est de se **partager les partenaires et augmenter les dotations financières** de chaque partenaire, apporter de la valeur à chaque partenaire et ne pas forcément aller en chercher d'autres. Notre but, **c'est améliorer nos contrats.** Gauthier s'est axé sur les partenaires d'assurance et de la grande distribution, moi j'ai pris en main KPMG et la CDA, et Cédric s'occupe du démarchage et de l'amélioration de contrats en passant par de la communication, du démarchage en présentiel... **Et l'élaboration de nouvelles stratégies.**



**Notre but : améliorer les contrats !**

GAUTHIER :

Pour le démarchage, nous nous sommes rendu compte que **les mails, ce n'est pas très efficace**, surtout quand on demande de l'argent. Nous avons donc fait le tour des enseignes grenobloises, que ce soient des banques, des assurances, des créateurs... et en faisant de cette façon, nous avons eu beaucoup plus de retours. Et **c'est beaucoup plus intéressant d'aller voir les gens en physique, à deux ou trois.**

FELIX :

Nous avons des exemples concrets. Je suis allé à la Descente des alpages à Grenoble où des partenaires de l'événement avaient leur stand. Nous nous sommes présentés avec Lucien, le responsable Partenariats d'Altigloss, et **les entreprises étaient contentes de voir des étudiants se déplacer** et venir les voir pour des événements comme celui-là. Résultat, nous avons eu un entretien et un rendez-vous avec une banque, qui était très motivée par le projet mais malheureusement les règles administratives de l'entreprise ne suivaient pas, par rapport à la localisation du GAC. Mais rien n'est perdu ! **Car ce que nous avons gagné, c'est la confiance d'une nouvelle entreprise**, qui est prête à s'investir dans notre projet quand elle le pourra.

GAUTHIER :

Pour les tops partenaires, **il y a un certain niveau d'exigence de par ce qu'ils nous apportent.** Ils savent qu'ils sont importants pour nous !

FELIX :

Mais c'est enrichissant ! L'avantage pour nous, c'est que nous traitons avec des entreprises avec des postes qui sont dédiés à ça : les relations-écoles, les relations partenariales avec des associations étudiantes... Pour KPMG, il y a une personne qui est tout le temps disponible pour nous : **on travaille beaucoup plus rapidement, beaucoup plus simplement, et on arrive à aboutir à des choses beaucoup plus construites.**



**Nous traitons avec des entreprises avec des postes qui sont dédiés aux relations partenariales avec les associations.**

## Quelles difficultés rencontrez-vous dans votre travail ?

**FELIX : Le temps.** On est très dépendant des entreprises : même pendant nos vacances, il faut toujours être disponible et répondre dans l'heure. **On n'a pas le droit au moindre couac car ils sont très exigeants. Ils sont pros dans leur travail, il faut qu'on le soit aussi.**

**CEDRIC :** Une autre difficulté est **le démarchage de nouveaux partenaires.** C'est compliqué de demander des dotations financières seules, et non des dotations matérielles.



**Le GAC est une opportunité pour ces entreprises de booster leur marque-employeur.**

**GAUTHIER :** C'est pour ça qu'on insiste beaucoup sur le fait que le GAC est une **opportunité pour ces entreprises de booster leur marque-employeur.** Ils savent que c'est un événement étudiant qui brassent un grand nombre d'écoles en France et en Europe, dont les meilleures ! Le but pour nos partenaires est vraiment d'aller à la rencontre de ces étudiants-là : **on leur vend donc cette opportunité de contact afin de favoriser une émulation sur le village,** en permettant aux employeurs de facilement promouvoir leur métier.

**CEDRIC :** Et tout cela dans un **cadre plus authentique et détendu.** De plus, cette année, avec notre nouvel événement HandiGliss, on joue sur l'aspect RSE qui peut intéresser certaines entreprises.

**FELIX :**

Ce qui est aussi intéressant en Grands Comptes, **c'est le côté stratégique : nos partenaires nous demandent des choses qu'on fait remonter à l'asso.** Par exemple cette année, on s'est dit aux Grands Comptes que la participation de certaines écoles du top 3 en France peut être un super élément de négociation pour nos boîtes ! On a ainsi pu tout mettre en place au pôle commercial pour qu'il y ait le top 3 au GAC, et on a réussi cette année ! Pareil pour la collecte de données : certains partenaires étaient intéressés pour en avoir, on a donc mis en place cette collecte, et **ça permet à l'asso de progresser.**

C'est grâce à nos partenaires : **ils sont sur d'autres événements et savent comment ça se passe. Il faut donc qu'on soit en quelque sorte à la page sur certaines pratiques,** car finalement nous sommes en concurrence avec d'autres événements étudiants : la Course Croisière Edhec, le Triathlon d'Audencia... **Il faut qu'on soit à la hauteur, et c'est souvent grâce à nos partenaires qu'on arrive à se développer !**



**L'asso se professionnalise grâce à la relation qu'elle entretient avec ses partenaires !**

## Quel bilan faites-vous de votre expérience ?

**GAUTHIER :**

Mon bilan est un peu particulier, puisqu'en tant qu'AP2A (Admission Parallèle 2e Année), je suis arrivé comme co-respo Partenariats Grands Comptes en début d'année. **Ça a été hyper enrichissant de se mettre directement dans le bain, avec des responsabilités, notamment grâce à Félix.** J'ai pu me sentir à l'aise, même si **ça a été compliqué de savoir quoi faire sans avoir vécu un premier GAC,** et d'avoir des idées innovantes... Mais bien sûr, j'en tire beaucoup de positif sur l'ensemble de l'année, et **j'ai vraiment hâte de voir le GAC se concrétiser pour faire un bilan beaucoup plus global et complet.**

**CEDRIC :**

On pourra voir l'accomplissement de plusieurs mois de travail ! En tout cas **je suis très content d'avoir intégré cette association, notamment grâce à Félix qui m'a mis à l'aise, m'a donné les consignes et m'a guidé grâce à son expérience,** notamment lorsque je ne savais pas trop comment m'y prendre. J'ai trouvé ça très enrichissant et j'ai hâte de voir tout ça se concrétiser !

**FELIX :**

**C'est toujours très enrichissant de travailler avec des grandes boîtes.** On commence à voir le résultat, avec beaucoup de boîtes qui nous félicitent et se sentent soutenues à chaque fois. **J'ai la chance de travailler avec ces entreprises qui nous poussent vers le haut, et ça me met un pied dans le monde professionnel !**

Et j'ai un autre bilan, plus chiffré, car c'est un peu le jeu des Grands Comptes. On avait un objectif en début d'année, et malgré quelques pertes de partenaires, on voulait arriver au même stade que l'année dernière en termes de dotations financières. **Et aujourd'hui on est parvenu à améliorer toutes nos conventions et nos contrats, on a de quoi être fier !**