

Offre de stage

Assistant Commercial

Prospection / Développement des ventes

Secteur d'activité : industrie du traitement de l'eau

Discipline : commercial - marketing

WATERCYCLE, jeune société rochelaise spécialisée dans la vente de solutions pour le traitement et le recyclage des eaux, recherche un stagiaire pour mission commerciale polyvalente.

Principales tâches :

- Participer aux campagnes de prospection ciblée
- Montage et suivi des outils de prospection
- Assister le chargé d'affaires dans le montage commercial des offres techniques
- Visite de prospection avec le chargé d'affaires ou le responsable développement
- Participation aux tâches administratives

Profil requis :

De formation commerciale supérieure, vous faites preuve d'une grande rigueur, d'autonomie et d'un bon sens de l'observation.

- Très bonne expression orale et écrite
- Sens du relationnel et de l'organisation
- Maîtrise des outils informatiques
- Rigueur et motivation

Lieu de stage :

WATERCYCLE - rue Augustin Fresnel - 17180 Périgny - La Rochelle

Période :

3 mois : juin / juillet / août





Groupe Sup de Co
La Rochelle



CAP ENTREPRISE

Stage « assistante commerciale »

Chargé du développement de la société Watercycle,
supervisé par **François BRIN**, Directeur Co-fondateur.

Laurie FRIAS BI1 2009/2010

Stage du 01/06/10 au 31/07/10

SOMMAIRE

I. Présentation de l'entreprise et du service

1. _____ Remerciements (P.1)
2. _____ Introduction (P.2)
3. _____ Historique (P.3)
4. _____ Fiche signalétique (P.4)
5. _____ Organigramme de l'entreprise (P.5)
6. _____ Services proposés (P.6)
7. _____ Marché et concurrence (P.9)

II. Les missions

1. _____ Journal de Bord (P.11)
2. _____ Les moyens alloués (P.14)
3. _____ Les résultats obtenus (P.15)
4. _____ Analyse des écarts objectifs-réalisations (P.16)

III. Essai d'analyse organisationnelle

1. _____ Système de commandement et d'autorité (P.17)
2. _____ Système de motivation (P.18)
3. _____ La culture d'entreprise (P.19)

IV. Conclusion

1. _____ Annexes (P.21)



Mes remerciements vont à toute l'équipe **Watercycle** pour m'avoir accueilli dans leurs locaux durant deux mois et permis de travailler en complète autonomie. Je remercie Yann BOISSEAU et Christine LE LAN pour avoir contribué au bon déroulement de mon stage. Monsieur BOISSEAU pour toute la partie technique et Madame LE LAN pour la partie administrative.

Je remercie tout particulièrement mon maître de stage **François BRIN**, qui a su me faire comprendre que le développement d'une entreprise n'était pas seulement centré sur les résultats mais sur l'humain. Il m'a montré que le succès d'une société commence tout d'abord avec une équipe soudée et qu'une bonne équipe ne veut pas forcément dire une famille qui s'entend bien et des individus ayant les mêmes idées, mais c'est un groupe de personnes dont les efforts convergent ensemble, vers l'atteinte d'un but commun.



Christine LE LAN (Assistante Administrative), **François BRIN** (Directeur chargé du Développement), Yann BOISSEAU (Chargé d'Affaires Traitement de l'eau), Laurie FRIAS (moi-même, Stagiaire Assistante Commerciale, Marketing). Repas de fin de stage

Introduction

L'eau est un élément naturel, une force de la nature et un élément qui est essentiel à toute vie. Les gens ne peuvent pas vivre sans elle. 1,5 milliards de personnes vivant à travers le monde n'ont pas accès à l'eau douce. 20% de la population mondiale à travers une trentaine de pays souffre d'un manque d'eau, et ce nombre passera à 30% à travers une cinquantaine de pays d'ici 2015.

Exemple de défis importants : Dans les pays du monde notamment au Maroc, en termes de gestion des ressources hydriques, le Royaume a élevé ces défis au rang de priorités nationales, car il risque de se retrouver en 2020 parmi les 20 pays les plus pauvres en eau (*Les priorités*). (*Article de brochure Adema*)

La dégradation des nappes phréatiques présage d'une aggravation des contraintes administratives et donc d'un élargissement croissant du marché du recyclage des eaux usées (*La législation*). (cf, « Grenelles de l'environnement, ministère de la santé, police de l'eau, restrictions sur les forages et sanctions)

Le marché mondial des énergies renouvelables (ENR) devrait atteindre entre 40 et 78 milliards de dollars par an d'ici 2010. Sont considérés comme ENR : **l'hydraulique**, l'éolien, le photovoltaïque, le solaire thermique, la géothermie, la biomasse, le biogaz, la pile à combustible (*Le marché*). (Source GIEC)

Présentation de l'entreprise et du service

I/ Historique

Depuis le 1^{er} juin 2010 j'effectue mon stage au sein de la société **Watercycle** située dans la zone industrielle de Périgny en périphérie de La Rochelle, cette structure est dirigée par Monsieur Eric JURVILLIER en cogérance avec **François BRIN** et c'est sous la responsabilité de Monsieur **François BRIN**, mon tuteur de stage, que j'ai effectué mes différentes missions.

La société **Watercycle** créée en 2008, est une entreprise qui conceptualise, assemble et commercialise des équipements de récupérations, traitement, réutilisation des eaux usées, de pluies, de lavages de process industriels.

C'est une petite structure dynamique composée de cinq personnes à temps plein et de stagiaires appartenant aux universités de La Rochelle, de Poitiers et à d'autres écoles d'ingénieurs (EIGSI). La société est née de l'ambition de deux hommes: Monsieur Jean-Pierre Dorme, expert dans le domaine de l'épuration et Monsieur **François BRIN** spécialiste du développement et du management. Il a donc fallu deux ans, aux deux hommes pour finaliser un prototype « standard » correspondant mieux à la demande du marché.

Le prototype, compact et modulable de Traitement et de Recyclage des eaux de lavage, prenant de l'ampleur en terme d'écoute, ils désirent avec d'autres associés de passer au concret entrepreneurial. Le 08 octobre 2008 « naît comme de l'eau » WATERCYCLE. **Watercycle** met alors en place une équipe structurée afin d'être paré pour développer la société et déménage donc dans des locaux à Périgny La Rochelle où sont réunis atelier et bureaux. L'équipe se dote d'un spécialiste de l'eau supplémentaire (Monsieur Jean Pierre Dorme partant à la retraite) en la personne de Yann Boisseau qui est alors chargé de développer le marché en collaboration avec **François BRIN** (Directeur développement de l'entreprise) et d'accompagner l'environnement technique auprès de la clientèle.

Puis d'un automaticien Didier Toussaint ainsi que d'Éric JURVILLIER qui coordonnera tous les process industriels. Et enfin au poste d'Assistante Administrative, on retrouve Christine Le Lan. **Watercycle** s'est associé au fil du temps avec des partenaires spécialistes de la question eau, traitement des eaux industriels, station d'épuration, récupération eau de pluie afin de répondre à toutes les questions en termes de gestion de ressources en eau de leur clientèle (ces partenaires restant confidentiels).

Aujourd'hui **Watercycle** a signé des contrats de ventes d'équipements. Le choix de la société se porte non seulement sur une implantation en métropole mais aussi sur un développement à l'international. La société **Watercycle** est membre du club ADEM International (agence de l'environnement et de la maîtrise énergie). Elle est accompagnée par le RDT Poitou Charente et OSEO. Elle fait partie des éco-industries, du bio-pôle et fait partie de la commission AFNOR sur le thème Eco-entreprise terminologie.

II/ Fiche signalétique

Dénomination sociale :	Watercycle
Numéro d'identification :	R.C.S La Rochelle 508 626 900 – N° de Gestion 2008 B714
Date d'immatriculation :	21 Octobre 2008
Forme juridique :	SARL
Capital :	7500
Siège :	Rue Augustin Fresnel 17180 Périgny La Rochelle
Directeur général :	Eric JURVILLIER et François BRIN (co-gérant)
Activité :	Commercialise des équipements de traitement et recyclage de l'eau
Effectif (2010) :	6
Chiffre d'affaires (2010) :	105 000 euros

Tableau récapitulatif :

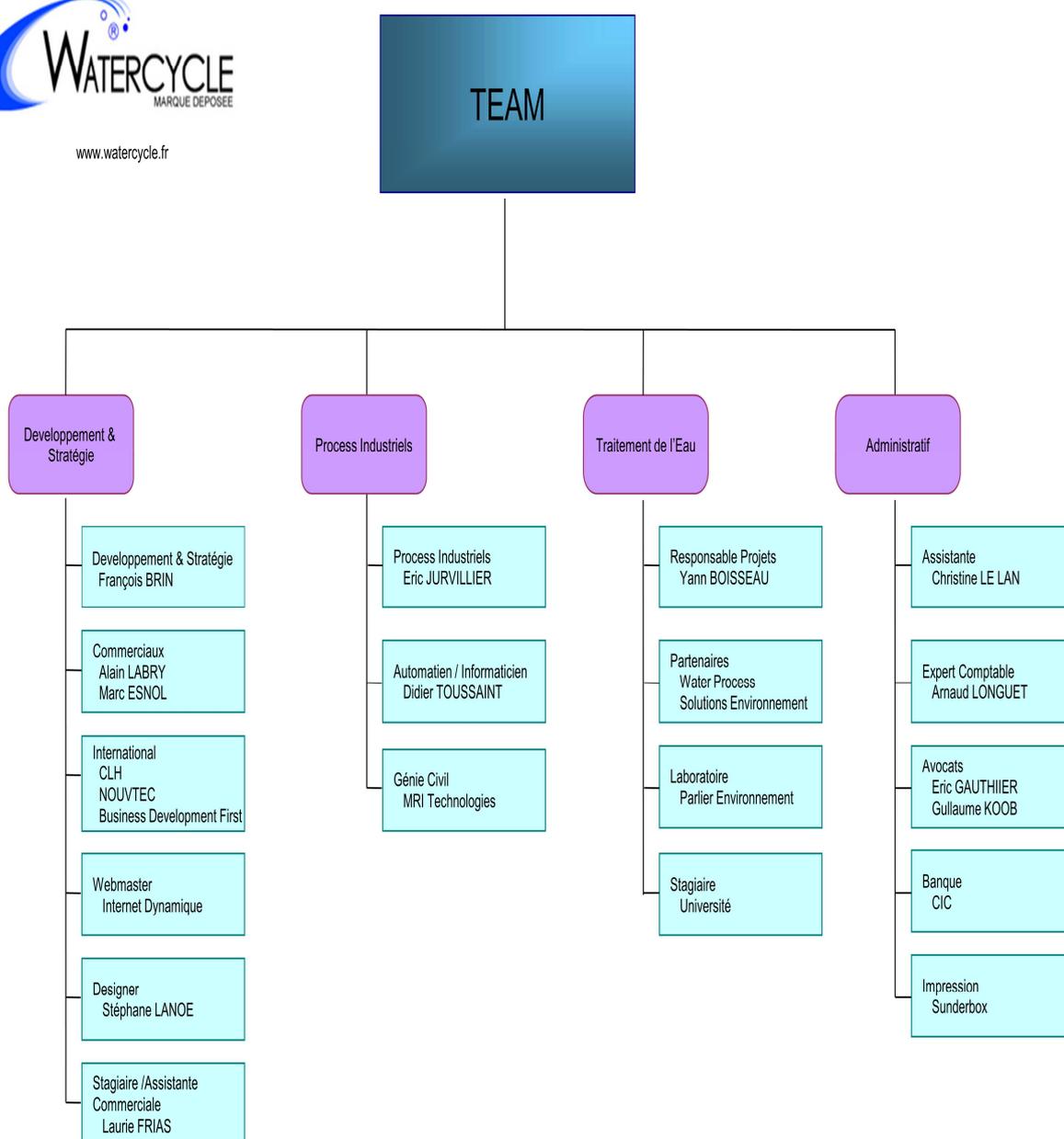
Année	2008	2009	2010
Effectif	5 A	1 S + 5 A	3 S + 3 A
Chiffre d'Affaires		35000	105000
Résultat net			En cours

S : salarié

A : actionnaire

III/ Organigramme

Vous trouverez ci-dessous l'organigramme de la société WATERCYCLE, avec les différentes fonctions de chaque employé.



* Les employés de la société Watercycle sont : **François BRIN**, Laurie FRIAS, Éric JURVILLIER, Didier TOUSSAINT, Yann BOISSEAU, Christine LE LAN et les stagiaires. Les autres personnes sont des sous-traitants.

IV/ Services proposés

Watercycle propose différents services pour des secteurs particuliers comme les stations de lavages, les transports en commun, les transports routiers, les collectes d'ordures ménagères, les tramways, toutes les entreprises qui concernent de l'eau pour leurs véhicules (bus, voiture, camions...)

Le produit phare de la société est le poste « ATLANTE ». C'est une machine permettant le traitement et le recyclage des eaux de lavage.

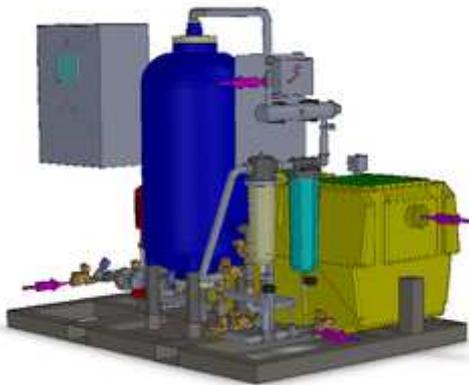


Schéma en 3D



Nom de l'Équipement : ATLANTE
Dépôt de Brevet: 10/02461

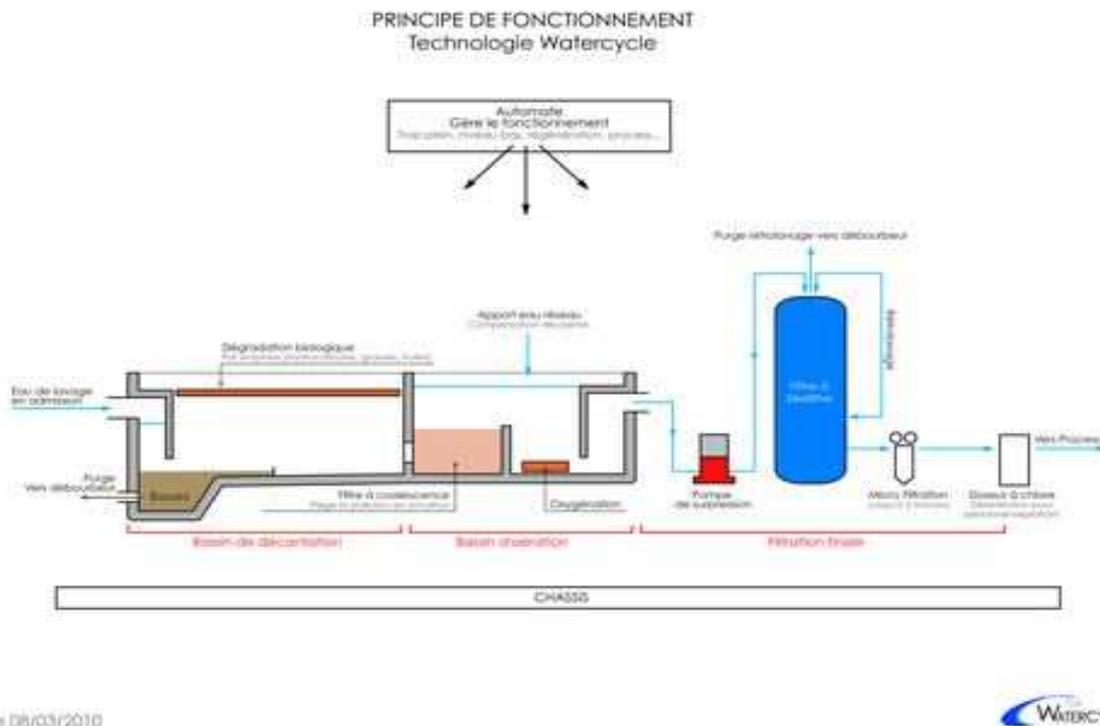
Les Modules de traitement et recyclage de l'eau sont composés de plusieurs technologies d'épuration spécifiques de manière à garantir des performances d'économie, de traitements élevés et de recyclage :

- ✓ La réduction de plus de 80% de la facture d'eau.
- ✓ Le retour sur investissement rapide (2 à 5 ans)
- ✓ Le maintien de la qualité du lavage
- ✓ Le respect des normes de rejet
- ✓ L'absence d'odeurs nauséabondes
- ✓ L'encombrement au sol réduit
- ✓ La mise en place simple (pas de travaux de voirie à prévoir)
- ✓ La capacité de traitement modulable (0 m³/h à 15 m³/h)
- ✓ L'entretien facile (fonctionnement géré par un automate)
- ✓ Le faible coût de la maintenance (peu de consommable)
- ✓ La protection du personnel exploitant et de l'environnement contre les risques de contaminations bactériologiques
- ✓ La dépollution des eaux de lavage
- ✓ Le respect de la réglementation.

Présentation des différents modèles d'atlante :

Modèle	Plage de traitement	Longueur	Largeur	Hauteur	Poids
Atlante I	0 à 3 m ³ /h	2 m	1,8 m	1,8 m	500
Atlante II	3 à 6 m ³ /h	2,2 m	1,8 m	1,8 m	580
Atlante III	6 à 10 m ³ /h	2,4 m	2 m	1,8 m	660
Atlante IV	10 à 15 m ³ /h	2,6 m	2 m	1,8 m	740

Voici un schéma du poste ATLANTE :



Le fonctionnement du poste Atlante est simple et clair. Les eaux de Lavage sont tout d'abord collectées dans une fosse de récupération. Elles traversent ensuite un débourbeur. A la sortie de cet équipement, les eaux sont relevées jusqu'aux Modules de traitement et recyclage des eaux de lavage. Enfin, l'eau est désinfectée et restituée sous pression pour le réemploi.

PRETRAITEMENT : Bassin de Décantation/Bassin de Filtration

Le prétraitement est une étape décisive pour l'obtention d'une eau de bonne qualité. Le système de prétraitement des Modules WATERCYCLE a été développé en fonction des caractéristiques des eaux de lavage. L'objectif est d'éliminer les huiles et les hydrocarbures en impactant les paramètres de pollution globaux.

- TRAITEMENT SECONDAIRE : Filtre à Zéolithe

Le traitement secondaire va permettre d'affiner les résultats obtenus lors de l'étape de prétraitement, et surtout de piéger les métaux et les phosphates présents dans les eaux de lavage. En effet, le filtre de traitement secondaire est chargé d'un filtrat (mélange de roches) dont les propriétés favorisent l'adsorption des métaux lourds, des phosphates et plus généralement de la pollution dissoute.

- TRAITEMENT TERTIAIRE : Filtration Finale

Le traitement tertiaire des Modules WATERCYCLE est constitué d'un organe de microfiltration dimensionné à 1 micron.

Son objectif est de garantir une eau exempte de toute matière résiduelle, et de protéger les installations présentes en aval.

- DESINFECTION : Générateur UV

Pour prévenir tout risque de contamination bactérienne du personnel exploitant, un dispositif de désinfection au chlore intervient en toute fin de la chaîne de traitement.

Depuis 2010, [Watercycle](#) commercialise d'autres équipements tels que:

- Des équipements de récupération des eaux pluviales
- Des portiques de lavage
- Construction de station de traitement des eaux usées.

Néanmoins le produit ATLANTE est destiné dans la répartition du Chiffre d'Affaires de la société à prendre la place de 60% de celui-ci.



Photos d'un équipement de récupération d'eau de pluie (exemple produit)

Marché et Concurrence

1. Marché

Le marché où se positionne **Watercycle** avec ses équipement de traitement et recyclage des eaux de lavages est un marché nouveau presque créé par **Watercycle** même.

Les prémisses de ce marché étaient certes le traitement soit des eaux industriels soit des eaux de lavages, mais en aucun cas (pour 99% des cas) le recyclage existait.

Dans les préoccupations actuelles de développement durable où l'eau est une ressource que tous les industriels vont devoir gérer, tant sur le point écologique que sur le point financier, le recyclage fait son apparition. Car celui-ci répond exactement à la demande actuelle de réduire les dépenses en utilisation d'eau et ce recyclage de l'eau va permettre en diminuant la facture d'eau de payer le traitement qui alors demeurerait cher. Selon les consommations d'eau des entreprises, les retours sur investissement peuvent être évalués entre 2 et 5 ans.

Watercycle maîtrisant la partie épuration a décidé de maîtriser la partie recyclage des eaux de lavage. Le prototype ayant été encourageant, les actionnaires de **Watercycle** décident de créer leur société pour commercialiser cet équipement. Ainsi pour ses segmentations de produits, **Watercycle** a défini le potentiel clientèle pour vendre leur équipement dénommé « ATLANTE ». Cette cible de clientèle est bien évidemment tous les organismes ou sociétés qui consomment de l'eau pour laver leurs différents véhicules.

Ainsi nous retrouvons :

- Les transports en communs
- Les transporteurs routiers
- Les collectes d'ordures ménagères
- Les stations de lavage poids lourd et auto
- Les tramways
- Les réseaux ferroviaires (SNCF, Métropolitain)
- Les pompiers.

Watercycle se développant s'est associée avec d'autres sociétés afin de pouvoir augmenter leur catalogue produit et être une des références sur le management des ressources en eau.

Aujourd'hui la société est en phase de transformation des ventes. Le feed back terrain montre que le marché a un cycle de vente est de minimum un an et demi (en majorité des cas). Les ventes de **Watercycle** sont au balbutiement mais le chiffre d'affaires sera plus facile à évaluer en fin d'année et en 2011

2. Concurrence

Aujourd'hui il y a une très faible concurrence et les quelques entreprises qui proposent un équipement similaire ont soit un résultat en terme de sortie d'eau peu compétitif par rapport à [Watercycle](#) ou un coût de vente beaucoup plus élevé que [Watercycle](#).

Les avantages cités dans la partie précédente « services proposés » donnent plusieurs atouts à [Watercycle](#) dont un exemple pris parmi tous, montre déjà l'intérêt commercial de l'équipement Atlante par rapport à ses susceptibles concurrents. Atlante est le seul équipement qui est géré hors sol.

Néanmoins cet écart qui donnerait l'avantage doit être ressenti en toute humilité car les autres structures qui proposent les équipements ont une existence beaucoup plus ancienne et une force de trésorerie plus importante du fait de la jeunesse de [Watercycle](#).

Le tableau ci-dessous montrera donc qu'il y a encore à ce jour une très faible concurrence. C'est ainsi que maintenant la société doit pénétrer le marché avec plus d'agressivité pour non seulement exister et faire valoir qu'elle a sa place.

Les retours que [Watercycle](#) peut actuellement diagnostiquer sont plus qu'encourageant.

[Watercycle](#) étant toujours en mise en place sur le marché, son porte feuille produit (suite au retour du terrain feedback et des analyses de marchés s'est agrandi afin de le proposer à des réponses plus complètes sur l'environnement et les questions d'eau.

[Watercycle](#) s'inscrit dans une démarche de respect de l'environnement puisque ces équipements vont permettre de consommer moins d'eau et de ne pas rejeter des produits nocifs sans contrôle. Certains clients seront sensibles au fait qu'ils vont faire des économies financières, car ils consommeront moins d'eau, d'autres seront sensibles aux arguments supplémentaires concernant le respect de l'environnement.

Vous trouverez en annexe 1 un tableau que j'ai créé avec tous les concurrents majeurs sur le marché du traitement et recyclage de l'eau.

Les missions

Voici mon journal de bord durant mes deux mois de stage :

Semaine 1 :

Durant ma première semaine en tant qu'assistante commerciale, j'avais une mission de « prospection » et j'ai donc dû énumérer toutes les mairies de France, afin de retrouver les services architectures dans chaque ville. Cette recherche nous a amené à affiner notre ciblage sur cette prospection et donc nous avons listé les préfectures.

Dans ce listing, je devais appeler les mairies et leur demander s'ils avaient un « service Architecture » et avoir la possibilité de prendre contact à un responsable afin de leur parler de la société [Watercycle](#). Je devais contacter les services architectures, car nous étions de plus contactés par ce genre de service et il était important pour l'entreprise de se développer dans tous les secteurs possibles mais définis stratégiquement.

Mon objectif était donc de trouver des clients, de prendre leur coordonnées afin de leur envoyer nos plaquettes. Suite au résultat du listing, je les ai tous contactés par téléphone afin de leur annoncer que nous allons leur envoyer prochainement un courrier et de les informer de nos prestations. Cette première partie de mon travail m'a permis de comprendre que lorsque nous adressons un mailing celui-ci est d'autant plus efficace s'il est adressé au bon interlocuteur. Concernant ce travail j'ai donc pu identifier les services architectures, les ateliers techniques ou les responsables de l'environnement internes aux préfectures. Nous avons envoyés 110 mailings. La suite à donner dénommé « post-action » est le rappel téléphonique qui sera effectué par les agents commerciaux des sociétés « distributeurs ».

Semaine 2 :

Mon maître de stage m'a demandé de réaliser un autre projet. Il s'agissait d'un tableau comparatif sur la concurrence. (**Voir annexe 1**)

Je devais déjà rechercher les entreprises susceptibles d'être en concurrence avec [Watercycle](#) j'ai pu en identifier cinq:

- Aqua-convert
- Aquaprocess
- Christ
- Rowafil
- Recyclo (Véolia)

Les points de recherches étaient accés essentiellement sur Pays ciblés, suivi et garantit, brochure, site internet, équipement, référence et Prix.

Ce projet était très intéressant, car cela m'a permis une plus grande ouverture sur l'univers et le marché du traitement de l'eau, du recyclage et des équipements annexes. J'ai pu approfondir ma connaissance de la concurrence. Le tableau que vous avez vu est l'aboutissement de ce travail. Il est évident que je pouvais questionner les personnes de l'entreprise autant que je voulais. Ce tableau a pris place dans le book des agents commerciaux.

Semaine 3 :

Lors de cette semaine, j'ai eu plusieurs travaux divers à réaliser. Notamment la traduction en anglais d'un projet (14 pages). A cet effet il m'a fallu travailler dans l'urgence, ce qui m'a permis de comprendre qu'une entreprise dans ses débuts ne peut que demander à son personnel de se sentir concerné et d'être réactif. Mon maître de stage m'a remercié de cette réactivité. Un de mes projets de grande importance était également l'organisation de la journée Portes Ouvertes de **Watercycle** le Jeudi 24 Juin 2010 (**voir annexe 2**), journée sensé attiré à la fois des futurs clients mais également de sensibiliser 2 fédérations afférentes au ciblage de la clientèle (la FNTV et la FNTR)*. J'ai dû réquisitionner les personnes susceptibles d'être intéressés afin de leur envoyer une invitation pour cette journée d'information. Cette journée a force de rappel téléphonique s'est couronnée de succès. L'ordre du jour était le suivant : Diaporama, réponses-questions, présentation de l'équipement et démonstration. Matinée qui se concluait avec un buffet. D'ailleurs un des clients potentiels présent a commandé dans le mois qui suivait. Cette journée a permis à la société de rentabiliser la prospection clientèle qui aurait coûté plus cher si les clients n'étaient pas venu à eux (coût et déplacement). Cette journée est à renouveler sur d'autre secteur en France.

Puis j'ai créé un tableau Presse, permettant aux clients de voir toutes les références de l'entreprise en un coup d'œil. Le tableau devait référencer tous les articles et noms de magazines ou **Watercycle** avait été cité. (**Voire annexe 3**) Ce tableau est inclus également dans le book des agents commerciaux.

Semaine 4 :

Pendant la quatrième semaine Monsieur Boisseau m'a demandé de donner mon avis sur la présentation du document devis qui est adressé aux clients (document de 17 pages). Comme chaque semaine j'ai eu des réunions organisés par François BRIN (mon maître de stage) avec chaque membre de l'équipe. Ces réunions nous permettent de faire une mise au point sur l'avancée de nos travaux et de connaître les changements à faire. J'ai finalisé tous mes projets du premier mois (tableau concurrence, tableau presse, mailing, etc...). Lors de cette semaine je me suis chargée de finir le projet Marketing avec le site de l'entreprise car il a fallu faire correspondre la version Anglaise à la version Française. Cela a pris plusieurs dizaines de jours de travail avec Christine LE LAN pour refaire le site internet et durant ce travail deux axes m'étaient proposés : Être une force de proposition dans l'agencement du site et Madame LE LAN m'a appris à intervenir directement sur la structure du site.

*FNTV : Fédération Nationale des Transports des Voyageurs.

*FNTR : Fédération Nationale des Transports Routiers.

Semaine 5 :

Dès le début du deuxième mois, j'ai fait des recherches pour créer un listing des SIVU (Syndicat Intercommunal à Vocation Unique) et des SIVOM (Syndicat Intercommunal à Vocation Multiple) soit 196 adresses. Ensuite la société m'a demandé de réaliser un listing d'un salon prénommé AGIR qui doit se dérouler fin de mois de septembre à Clermont Ferrand, ou la société a décidé d'être présente avec un stand (41 courriers). Avec Monsieur **François BRIN** nous avons aussi décidé de rédiger un listing de station de lavage (108 courriers) sur le territoire Français avec un paramètre bien particulier qui était dévalué au préalable. Il fallait évaluer le coût d'eau des secteurs ou la société allait envoyer les mailings. Stratégiquement l'idée est d'adresser le mailing prioritairement aux propriétaires des stations de lavages, des secteurs où le coût d'eau est plus élevé, pour des raisons compréhensibles de proposer à ces mêmes propriétaires un retour sur investissement le plus rapidement possibles. Puis j'ai dû créer un listing sur les pompiers de France (102 courriers) afin de leur adresser également un mailing. Stratégiquement la raison est que Watercycle a contracté un nouveau client qui est une caserne de pompier, car cette dernière souhaité recycler ses eaux de lavages et ses eaux de mains d'œuvres. Le dernier listing qui m'a été demandé d'effectuer est celui des transporteurs sur la France Entière (706 courriers).

En fin de semaine j'ai eu une réunion avec mon maître de stage afin de revoir le design des plaquettes de l'entreprise (**Voir annexe 4**). J'ai participé à la validation de la plaquette et procédé à sa commande après avoir eu rendez-vous avec le designer de l'entreprise et lui avoir donné toutes mes idées sur ces nouvelles plaquettes.

Semaine 6 et 7 : Pour ma sixième et septième semaine je me suis occupée de la préparation des salons « AGIR » (fin septembre) et « Polutec MAROC » (du 6 au 10 octobre). Je me suis chargée de l'achat des billets d'avion et de la réservation des hôtels à Clermont Ferrand et à Casablanca au Maroc. J'ai pris contact avec la traductrice située au Maroc pour qu'elle puisse lister toutes les entreprises pouvant être concerné par le recyclage de l'eau afin de les inviter à la conférence organisé par **Watercycle** au Maroc. Je me suis également renseigné sur un autre salon « le salon des carrefours » à Saintes, pour savoir si cela pouvait être intéressant pour l'entreprise d'y participer.

Semaine 8 : La septième semaine a été très importante, car **Watercycle** recevait tous les actionnaires lors d'une journée de réunion d'information et suivi d'un déjeuner d'affaires. Je me suis chargée de l'organisation de la journée (diapositives, livret d'accueil...**Voir annexe 5**) Cette journée a permis aux collaborateurs de connaître les nouveaux changements dans l'entreprise ainsi que les nouveaux actionnaires. J'ai également pris le temps pour finaliser les derniers détails en ce qui concernait les goodies (cadeaux clients) et la préparation des salons.

Semaine 9 : Enfin pour ma dernière semaine de stage il a fallu finaliser les derniers projets en cours. Je me suis chargée de rappeler les entreprises concernés pour les cadeaux clients et les crayons personnalisé. Durant la semaine j'ai reçu les cravates commandées et les chemises qui seront portés par les employés lors du salon Polutec au Maroc. J'ai dû créer une « Charte Bleue » pour un nouveau logo imaginé par le directeur développement. Je me suis renseigné sur le site de la INPI afin de déposer la marque pour que la société ait les droits dessus. Pour finir il était temps pour moi de faire un bilan général avec mon maître de stage. Notre entretien de fin de stage a duré plus de 5 heures en 3 périodes

Les moyens alloués

Durant mon stage plusieurs moyens m'ont été alloués pour faire en sorte que je puisse travailler en toute autonomie.

Dès le début j'ai eu à ma disposition un bureau dans une pièce individuelle avec des fournitures de bureau et également un ordinateur portable et un téléphone. Il est plus pratique pour l'entreprise que je travaille sur cet ordinateur au lieu du mien car lors de mon départ tous les dossiers ou j'aurais travaillé dessus seront sauvegardés dessus. Cela permet à [Watercycle](#) de toujours retrouver les projets sur lesquels les stagiaires travaillaient dessus.

D'autres moyens m'ont aidés dans la poursuite de mes résultats positifs dans l'entreprise, tels que :

- Déjeuner offert par le Directeur. En effet lors de ces déjeuners nous parlons en général de la société, de ce que nous pourrions faire pour améliorer les choses au quotidien ou nous parlons tout simplement des projets en cours. Il est vrai que lors de ces déjeuners nous discutons également d'autres choses que le travail, comme nos activités extra professionnelles, cela nous permet donc de nous connaître en dehors du travail et de voir ainsi une autre image que celle du statut de « employé » ou « directeur »
- La motivation est je le pense un moyen qui m'a permis de travailler dans de meilleures conditions, car j'ai pu ressentir l'ambiance du travail en entreprise et cette motivation m'a permis de me développer au sein de l'entreprise, de développer mes capacités et de m'intégrer.

Ainsi chaque moyen qui m'a été alloué dans l'entreprise a été pour moi une manière de m'encourager à mieux travailler chaque jour, à pourvoir des résultats positifs et à ressentir profondément l'engagement qui est nécessaire pour développer une jeune structure.

Résultats obtenus

La société **Watercycle** a pris note de mes résultats obtenus lors de ces deux mois :

- J'ai participé au projet marketing de l'entreprise et j'ai pu faire part de mes idées, permettant alors d'innover le site internet ainsi que les brochures de l'entreprise.
- De plus j'ai réussi à avoir des prix concurrentiel en ce qui concerne la réservation des hôtels, des billets d'avions pour le salon POLLUTEC au MAROC, pour les costumes des employés etc.
- J'ai développé mon côté social lors des déjeuners d'affaires avec les clients de l'entreprise. J'ai appris à aborder des sujets tout aussi bien de droit que financier (mes cours de droit des sociétés et de finance m'ont alors été très utiles).
- Tout au long du stage j'ai travaillé avec beaucoup d'autonomie, méthode de mon maître de stage (Management *délégitif* et participatif). Une grande confiance m'était accordée, ceci étant mon maître de stage avait ses moyens de contrôle et nous pouvions passer à l'étape supérieure que si celle d'avant était atteinte.

J'ai néanmoins noté un résultat négatif durant le dernier mois de mon stage, puisque je devais préparer tout le projet communication de l'entreprise.

J'étais donc surmené par la masse de travail et j'ai eu des difficultés au début à m'organiser dans mes tâches, car j'ai tendance à oublier les choses facilement. Il m'a donc fallu tout prendre en note, grâce à des post-it, des feuilles de brouillons etc. Lorsque j'ai commencé à utiliser cette manière de fonctionner, tout est rentré dans l'ordre et j'ai su m'organiser au mieux. J'ai également pris l'habitude de classer mes dossiers et de ranger mon bureau à chaque fin de journée, pour pouvoir repartir sur de bonnes bases le lendemain matin.

Pour conclure, ma participation envers l'entreprise a été positive autant pour la société que pour moi-même. J'ai contribué au bon fonctionnement de l'entreprise, puisqu'ils ont vu en moi une employée potentielle pour la société et m'ont demandé de continuer à travailler pour eux et à suivre les projets de communications et de marketing aux côtés du directeur cofondateur **François BRIN**.

Analyse des écarts objectifs-réalisation

Au départ mon objectif premier était de parfaire mon opinion sur le domaine du développement durable et sur l'eau. Je voulais savoir si je pouvais aimer travailler dans ce secteur. Il est clair que j'ai toujours été très soucieuse en ce qui concerne le recyclage, la pollution, le gaspillage d'énergie etc. Néanmoins je n'avais jamais travaillé dans le domaine du traitement et recyclage de l'eau.

Puis d'autres objectifs sont venus en cours, tels que :

- M'intégrer dans l'équipe de l'entreprise.
- Réaliser mes projets en temps et en heure.
- Comprendre le domaine de l'eau, mais surtout du traitement et recyclage de l'eau.
- Connaître les véritables objectifs d'une entreprise et leurs motivations.
- Développer des compétences en Marketing.

Tous ces objectifs ont alors été réalisés. Certains ont mis plus de temps que d'autres, mais au final je suis arrivée à constater que chaque point avait bien été rempli durant mes deux mois de stages. J'ai beaucoup plus appris dans cette société que je n'aurais pensé et c'est ce qui m'a permis de réaliser tous mes objectifs.

J'ai pu donc approfondir ma connaissance dans ce milieu et développer des compétences que je ne soupçonnais même pas, comme, ma facilité à m'organiser, et donc à m'avancer sur mon travail, ou même ma manière de gérer plusieurs projets à la fois dans différents secteurs.

Je n'ai pas vraiment constaté d'écarts entre mes objectifs et les résultats puisque toutes mes attentes ont été réalisées.

Aujourd'hui j'ai fait le constat que l'avenir de la plupart des entreprises devra intégrer la notion du développement durable. Quel que soit le produit que j'envisagerais de développer au sein d'une entreprise ou de ma propre entreprise, j'y devrais sans doute y associer un paramètre afférent au développement durable.

Analyse Organisationnelle

1/ Le système de commandement et d'autorité

Le système de management (commandement et autorité) est un management Alternatif, très peu directif, extraordinairement *délegatif* et participatif. Il semblerait comme lorsque nous accostons un client potentiel et que nous cherchons à l'amener là où on veut, avec des questions fermées ou ouvertes, nous nous rendons compte que souvent les questions fermées sont juste là pour reprendre la main de l'échange. Le management de **Watercycle** semblerait utiliser comme les questions fermées pour reprendre la main, le management directif. Le système de commandement et d'autorité est plus basé sur des validations d'objectifs atteints ou non. C'est pour cela que dans cette entreprise sur les employés présent nous pouvons remarquer que peu parlent d'horaire de travail mais d'objectifs à atteindre. Les employés savent que pour que cette société réussisse ils doivent se sentir concernés personnellement par la validation des étapes nécessaire à son « crescendo ». Ainsi nous avons là une forme de structure où chacun travaille dans un groupe et se groupe fait travailler chacun, comme une équipe de rugby par exemple, pour marquer des essais.

Il est évident que pour que ce système soit viable il faut que les dirigeants diagnostiquent rapidement les compétences et les possibilités de chacun des membres qui forment ce groupe. Leurs expériences entrepreneuriales et leurs habitudes du management leur permettent cette rapidité. Toute cette manière de voir les choses permet de définir une grande autonomie pour les employés. En fait la Pierre d'Angle sur laquelle repose ce management est systématiquement au préalable de toutes initiations de travaux la définition des objectifs à atteindre, de la fourchette des délais que se fixent la société et les moyens définis.

2/ Le système de motivation

« Nous attachons une importance à l'environnement c'est pourquoi les équipements **Watercycle** sont destinés à récupérer, traiter, réutiliser ou recycler l'eau ». Ces équipements permettent d'économiser l'eau et d'agir sur l'environnement. L'équipe est motivée par une trilogie de pulsions :

- L'aventure (c'est une aventure moderne et entrepreneuriale au même titre qu'une aventure style d'atteindre le fin fond de l'Antarctique avec un traineau et des chiens).
- L'esprit entrepreneurial ; à savoir construire une société, développer le tissu économique local, recruter du personnel et bien sûr faire des gains.
- Il ne semble rien de plus beau à l'équipe de **Watercycle** de réussir ces deux premiers objectifs avec un produit noble. Ce que veut dire l'entreprise c'est qu'ils ne vendent pas des cigarettes...

En aucun cas seul l'argent les intéresse. De l'extérieur nous avons l'impression que ce qui gouverne l'orientation de cette structure est vraiment l'aventure car d'ailleurs si elle n'existait pas en chacun des membres de cette société on pourrait se poser la question « Ou trouvent-ils leur motivation ? »

Aujourd'hui à part les deux salariés, les actionnaires n'ont jamais gagnés d'argent, mais dépensés plutôt ce qu'ils leurs restaient de leurs fonds privés ainsi que de leur énergie. J'ai l'impression personnellement que cette société me démontre que l'argent, le pouvoir ou autres vices ne peuvent contribuer à la pérennisation d'une société. Il y a vraiment un système de motivation qui indéniablement nous amène à la culture d'entreprise.

3/ La culture d'entreprise

La culture de **Watercycle** est en fait directement liée à son système de motivation. Il semblerait que le personnel dirigeant de **Watercycle** avec de nombreuses expériences entrepreneuriales est atteint dans la hiérarchie des besoins fondamentaux de « la pyramide de MASLOW », celle de se réaliser.



Leur profonde motivation qui structure toutes les autres n'est pas l'argent, ni le pouvoir, ce n'est pas de réussir n'importe comment et n'importe quand, ce n'est ni matériel, mais plutôt une envie, un pari que lorsqu'on met en place une société dans laquelle on ne déroge pas à soit même et à sa conscience, on peut gagner. Les dirigeants de **Watercycle** ne veulent pas gagner à tout prix, ils veulent asseoir leurs consciences, leurs idées, et leur dévouement. Ils veulent s'épanouir et à travers cet épanouissement ils veulent entraîner la réussite de l'entreprise. A priori ce n'est pas la réussite de **Watercycle** qui entraînera leur épanouissement. La réussite de leur entreprise n'est qu'un épanouissement de leurs objectifs atteints.

Un peu comme l'éducation d'un enfant, il y a ces parents qui proposent à leurs enfants de les aider à se réaliser et ceux qui veulent se réaliser et proposer donc une image à ses enfants de ce qu'est la réalisation. La subtilité entre ces deux formules se serait de choisir ni l'une ni l'autre, mais les deux à la fois. Cela à l'air d'être la culture de mon maître de stage, qui a été le fondateur de cette entreprise.

Conclusion

Au cours de ce stage, je me suis chargée de toute la partie développement de l'entreprise au côté de mon tuteur de stage, **François BRIN**. Ce stage m'a permis d'acquérir des connaissances dans le développement d'une entreprise et comprendre mieux le principe du Marketing. J'ai su appréhender des problèmes tels qu'un budget à tenir lors des achats ou des délais à respecter lors de projet Marketing ou de prospection.

J'ai atteints les objectifs que je m'étais fixé, soit : travailler en équipe, réaliser des projets en toute autonomie et comprendre la vie de l'entreprise. J'ai fait part de mes idées à la société lors de projets marketing et je pense avoir apporté une organisation supplémentaire à l'entreprise en ce qui concerne les dossiers à effectuer.

J'ai su alléger le travail de mon maître de stage durant ces deux mois de stage. Tout au long de mon stage, j'ai acquis de la rigueur, une méthode de travail beaucoup plus méticuleuse et de l'organisation. Ce stage m'a permis de développer un côté relationnel et commercial de par les visites chez les clients, les réunions tous les deux, trois jours avec les employés ou le directeur et les déjeuners avec les clients et employés. A plusieurs reprises j'ai eu recours à mes connaissances qui m'ont étaient acquis en cours de Bachelor International à Groupe Sup de Co-La Rochelle, tels que Word, Excel, Power Point, Marketing, droit et finance.

J'ai toujours réussi à gérer mon temps et si certains projets me demandaient plus d'heure de travail et de rechercher, je prenais du temps lors de mes week-end et soirées pour travailler dessus et être sûr de finir mon travail à temps. Cela n'a jamais été une corvée pour moi, car j'ai toujours appréciée le travail que je faisais pour l'entreprise **Watercycle**. Ce stage m'a apporté une orientation professionnelle plus précise pour mon avenir, car cela m'a montré que je pouvais m'intéresser à un autre domaine, (autre que le luxe) celui du développement durable, qui m'était alors inconnu.

Je suis resté en très bon terme avec l'entreprise **Watercycle**, et le directeur à apprécié mon travail durant ces deux mois de stage puisqu'il m'a proposé des projets d'avenir et il veut que je continue à évoluer avec l'entreprise au cours de mes études. Mon évolution dans l'entreprise à donc été très positive et m'a permis d'ouvrir des portes et d'élargir mon réseau professionnel.

Mon Maître de stage a voulu absolument que je rajoute une brève annotation de sa part.

« Merci à l'école Sup de Co- La Rochelle, qui à travers Laurie Frias, a contribué à un travail certain et très efficace pour une entreprise de la région ».

Annexe

Voici un tableau dressant la liste des éléments dont je me suis servi pour établir mon rapport ainsi que leur source:

Document	Source
Historique	Archives de l'entreprise
Chiffres, C.A.	Documents comptables de l'entreprise
Photos	M. BOISSEAU

J'ai réalisé certaines parties de mon rapport grâce à la collaboration de certains membres de l'entreprise :

Partie réalisée	collaborateur
Fiche signalétique	M. BRIN
Organigramme	Mme. LE LAN
Services proposés	M. BOISSEAU
Concurrence et marché	M. BRIN
Culture d'entreprise	M. BRIN

Vous trouverez sur les pages suivantes toutes les annexes référencés dans le rapport.