



AMJE Cluny

Passage de marque Junior-Entreprise



Confédération Nationale des Junior-Entreprises

6, rue des Immeubles Industriels 75011 Paris | +33 (0)1 43 70 26 56 | FAX +33 (0)1 43 70 23 13 | contact@cnje.org
www.junior-entreprises.com | N°SIRET : 330 296 955 00066 | Code APE 9499Z

CNJE

I. L'AMJE Cluny

1. Présentation

L'Arts et Métiers Junior Etudes est une Junior Initiative créée en 1995. Cette structure a pour objet de compléter et prolonger l'enseignement théorique de ses membres par une expérience pratique et permettant de mettre en application des enseignements dispensés aux Arts et Métiers de Cluny. Il s'agit de participer à des travaux pour des entreprises en liaison avec le type d'enseignement de l'établissement.

Les domaines de compétences des étudiants de l'école dans lesquels sont réalisées les études se définissent ainsi :

- Développement de produits
- Conception 3D
- Mécanique et matériaux
- Énergétique
- Informatique (développement, conseil, étude de faisabilité, audit)
- Electronique et automatisme
- Industrialisation et marketing industriel
- Lean Manufacturing
- Marketing (étude de marché dans les domaines précédemment cités, étude de qualité, analyse de données et prévisions)
- Traductions scientifiques et techniques

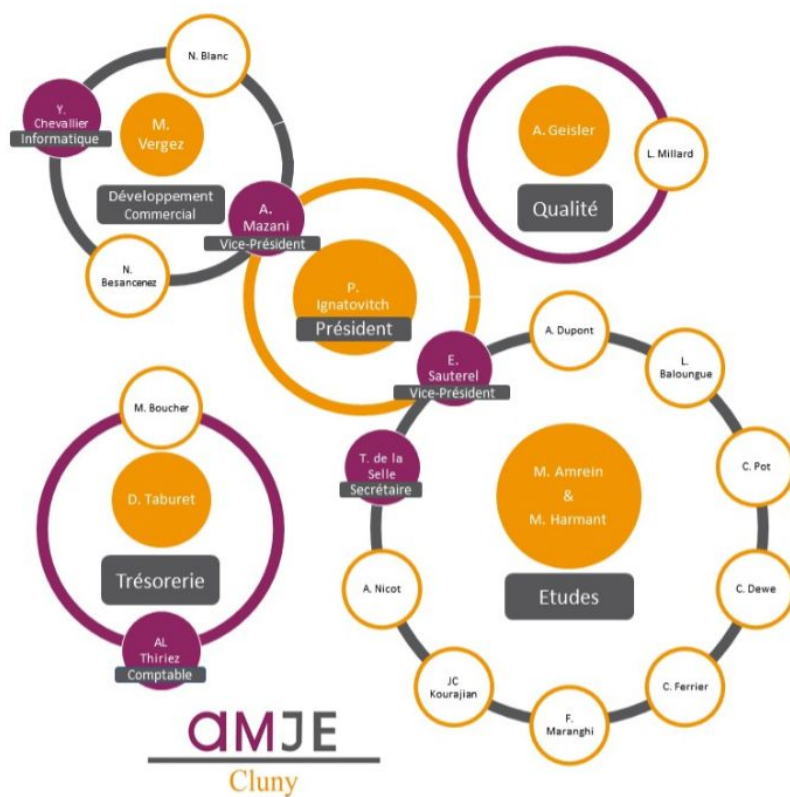
Une des spécificités de notre Junior est notre position forte en Bourgogne étant l'une des rares écoles d'ingénieur bourguignonnes cela nous a permis de développer un plan de prospection tourné vers les entreprises locales en accord avec un développement industriel fort de la région. Cet isolement n'a pour autant pas été négatif pour l'AMJE Cluny puisque nous avons pu entrer en contact l'année passée avec plusieurs Junior que ce soit la BSB Junior Consulting de Dijon ou (plus éloigné), l'Artemis Junior Conseil des Mines de Douai. La première, Junior d'école de commerce nous permet d'éventuelles sous traitances pour étendre d'un côté comme de l'autre nos domaines d'activités, et nous avons eu l'occasion d'aider à de multiples reprises la deuxième à revoir ses objectifs afin d'intégrer la CNJE (ce qui est le cas depuis Août dernier).

L'AMJE Cluny, bien qu'assez ancienne, a traversé des passages difficiles qui l'ont fait repartir de zéro il y a quelques années . Depuis, elle a obtenu le statut de Junior Création, puis de Junior Pépinière pour enfin obtenir celui de Junior Initiative et a vu son nombre d'études ainsi que son CA considérablement augmenter (il a presque triplé entre le mandat N-2 et N-1). Certains points restent faibles en trésorerie notamment par un manque de formation. C'est pourquoi il a déjà été prévu des formations en Septembre avec des professionnels de la comptabilité afin d'avoir une base solide à enseigner au mandat suivant.

Idéalement nous essayons de nous conformer au schéma suivant sachant qu'un mandat est non renouvelable et dure 1 an (la présence d'un étudiant est de 2 ans sur le campus). Le stage se déroule juste après la passation et dure un mois.



Les nouveaux membres commencent à prendre des responsabilités dans la structure dès leur inscription. Cependant leur formation va continuer au travers des conseils prodigués par les deuxième année, puisqu'ils manquent encore d'expérience.



2. Viabilité financière

	N : en cours	N-1	N-2
Date de clôture comptable	31 mai	31 mai	31 mai
Disponibilités	7626€ au 06/09/18	7137€ au 31/06/18	3304€ au 31/0517
Chiffres d’Affaires	X	34840€	36000€
Nombre d’études signées	0	3	5

II. Quelques processus

1. Cadre Légal et Réglementaire

Une réunion est organisée à la fin des formations avec l'intégralité des membres pour compléter leur connaissance du cadre légal. Ils en ont déjà eu un aperçu lors des formations, mais centré sur leur pôle.

La qualité va également vérifier tous les documents émis par le DevCo et le pôle étude. Lors de leur formation, un accent particulier est mis sur les relations clients et ce que notre statut d'association permet de dire ou pas.

2. Stratégie et Pilotage

Lorsque la période de recrutement du nouveau président arrive, il est demandé à toutes les recrues d'auditer la structure en interrogeant le plus de Junior Entrepreneurs possibles. Allant des idées à l'échelle de la structure aux problèmes que peuvent vivre chacun des membres à l'échelle de leur pôle, rien n'est délaissé. Il est ensuite dispensé une formation sur la stratégie et sur comment piloter les indicateurs. Grâce aux différents audits (aussi nombreux que le nombre de recrues), il est donc possible d'établir un semblant de stratégie. Une fois le nouveau bureau élu, ils se réunissent alors pour réaliser une stratégie prenant en compte les stratégies des années précédentes et celle résultant de tous les audits.

3. Activité Commerciale

L'an dernier, nous avons remis en fonction le pôle de développement commercial, qui avait été laissé à l'abandon durant plusieurs années.

Pour cela, nous avons dans un premier temps repris contact avec les anciennes entreprises avec lesquelles nous avons travaillé. Nous avons envoyé des cartes de vœux pour la nouvelle année, et planifions d'appeler les entreprises pour lesquelles nous avons récemment réalisé une étude afin de réaliser un bilan de leur satisfaction. Grâce à des articles dans Arts et Métiers Magazine ainsi que le réseau ALUMNI, nous souhaitons augmenter notre visibilité auprès des anciens élèves de notre école.

Nous sommes en train de mettre en place un plan de prospection afin de pouvoir pallier une baisse éventuelle du nombre de nouvelles études. En parallèle, nous participerons les 27 et 28 septembre prochains au Techn'o Sommet à Chambéry dans l'optique de promouvoir l'AMJE Cluny à des entreprises actives dans nos domaines de compétences les plus efficaces.

En ce qui concerne la promotion au sein de l'école, le mercredi 4 avril 2017, nous avons organisé une soirée de promotion de notre structure. Nous avons passé un accord avec le journal des élèves de l'école pour avoir une rubrique et ainsi permettre un recrutement plus efficace et une meilleure visibilité. Lors de l'inscription des nouveaux élèves, nous avons tenu un stand afin de leur présenter

l'AMJE Cluny. Nous en avons profité pour recenser leurs compétences pour pouvoir leur proposer des offres d'emploi leur correspondant.

Pour finir, nous avons remis l'accent sur les réseaux sociaux, notamment LinkedIn et Facebook. Grâce à des publications régulières et à un suivi des vues, nous cherchons en permanence à améliorer la visibilité de notre Junior.

4. Gestion des Ressources Humaines

L'AMJE Cluny compte actuellement 23 membres. Des réunions générales ainsi que des repas sont organisés régulièrement pour conserver le dynamisme de l'équipe.

Suite à la période de formation, un CV et une lettre de motivation sont demandés à ceux qui souhaitent devenir membres de l'AMJE. Nous procédons alors à une évaluation individuelle avec deux membres de l'AMJE qui s'assurent des connaissances de l'élève. Généralement, la quasi-totalité des élèves ayant suivi les formations jusqu'au bout deviennent membres de l'association.

Du fait des nombreuses activités à l'école, certaines personnes ne sont plus assez investies à la fin de l'année et sont alors radiées. Les membres les plus investis peuvent ainsi gagner en expérience en travaillant sur les projets auparavant au point mort. Notre objectif est d'avoir 50% de candidats en plus par rapport à l'année dernière afin de réellement procéder à une sélection efficace. Les personnes choisies ne s'en sentiront que plus investies.

5. Trésorerie – Transversaux

Nous effectuons des réunions hebdomadaires pour gérer les différents processus. Ces réunions servent à gérer les différents déclaratifs hebdomadaires et trimestriels. Pour ce qui est du processus transversal, nous ré-actualisons le budget prévisionnel après réception des différentes factures et bilans des réunions générales. Les réunions générales ont lieu une fois tous les quinze jours et des réunions avec les chefs de pôle sont faites toutes les semaines. Durant ces réunions, nous prenons connaissance des nouveaux projets et dépenses prévues. La gestion du budget passe par la tenue de la comptabilité. On détermine ainsi au préalable les différentes charges, les ressources propres, les subventions publiques, les provisions frais exceptionnels, les dettes, les impôts et les taxes.

6. Trésorerie – Social, Fiscal, Achats, Ventes

La trésorerie est rythmée par les différents déclaratifs à faire tous les mois. La TVA doit être déclaré avant le 24 du mois et l'URSSAF avant le 14 du mois. Le DADS2 doit être déclaré tous les trimestres. Ainsi, nous possédons les deadlines pour effectuer ces déclaratifs. Pour être toujours à jour, nous effectuons des réunions toutes les deux semaines. Lors de ces réunions nous commençons par faire les déclaratifs, puis nous faisons un point sur les différents achats de la période pour rembourser les travailleurs qui ont eu besoin d'objets pour leur étude. Ensuite, nous payons les différents travailleurs qui finissent leur étude en éditant les factures des études terminées. Nous faisons un point

sur les études en cours pour connaître l'avancement des différents projets et prévoir les dépenses à venir.

III. Maintenir la barre haute

1. Structure dans 6 mois

- L'AMJE est une Junior Entreprise enrichie par une vingtaine de première année, formés pendant un semestre. Tous les membres sont déjà intégrés pour former une équipe solide, réactive afin de dynamiser le rayonnement de l'école.
- L'AMJE se veut présente dans la Région de Bourgogne, aussi nous prévoyons d'organiser le prochain CRP Centre Est afin de faire rayonner notre école, notre ville et notre structure. Notre plan de prospection 2018 étant essentiellement tourné vers les entreprises locales, nous comptons avoir au moins 4 projets (ou 8 k€) en lien avec des entreprises locales.
- L'AMJE est appuyée du soutien de l'ENSAM Cluny dont elle est la Junior en promouvant nos services auprès des entreprises partenaires de l'école. En outre, l'école permet aux Junior Entrepreneurs de réaliser des projets de cours en lien avec l'activité commerciale développée par notre structure.
- Notre Junior est ouverte vers l'extérieur, aussi nous comptons renforcer les liens déjà établis notamment avec la BJC de Dijon, ainsi que l'AJC des Mines de Douai.
- Pour faire suite au projet d'étude inter campus de cet été établissant une sous traitance de l'AMJE Cluny envers les autres AMJE, nous souhaitons renforcer ces liens qui font la puissance de notre réseau inter campus en ayant des contacts réguliers entre tous les présidents afin d'établir des objectifs communs et d'organiser ensemble des activités de teambuilding. Nous avons déjà pour objectif commun d'intégrer toutes les AMJE au mouvement CNJE.
- Nous atteignons déjà 50% de notre objectif de notre CA soit 25 k€ depuis le début du mandat.

2. Structure dans 1 an

- Le mandat suivant, grâce à son expérience acquise au cours de l'année, capitalise sur l'expérience acquise par le mandat précédent. Le nombre de projets ainsi que le CA doivent être croissants et la formation doit être de meilleure qualité que l'année passée.
- Nous asseyons définitivement notre présence dans la région Bourgogne grâce à des Afterworks et des projets réguliers avec les entreprises locales.
- Nous avons une visibilité à l'échelle des réseaux des Alumni et de l'ENSAM

3. Et après

- Nous souhaitons devenir une Junior Entreprise plus investies dans les évènements CNJE plus qu'elle ne l'est actuellement. A ce stade nous souhaitons pouvoir dispenser des formations sur des points que nous maîtrisons (Gestion des réseaux, prospection pitchée, ...) afin d'enrichir d'autres Junior et collaborer au travail réalisé depuis des années par d'autres Junior et la CNJE.