



# ASSAS

## JUNIOR CONSEIL



## JUNIOR INITIATIVE

*UNIVERSITÉ PARIS II PANTHÉON-ASSAS*



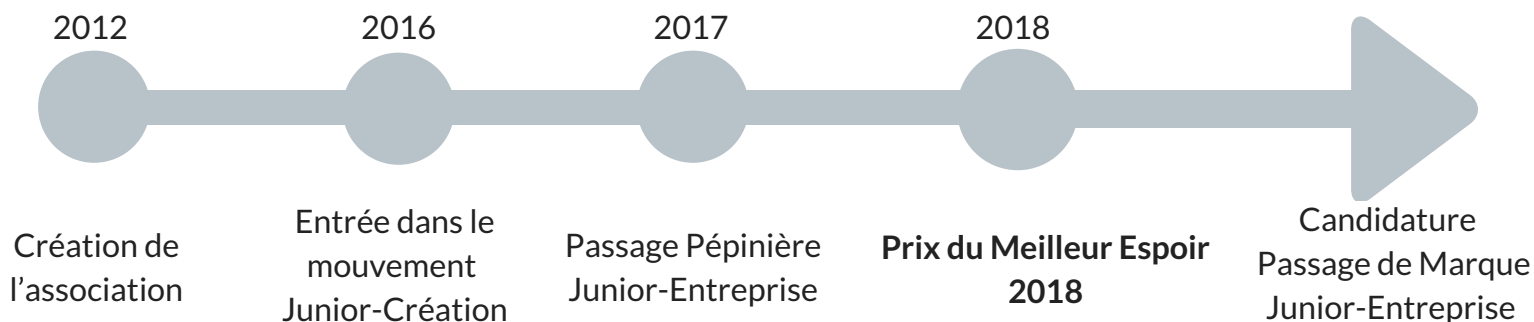
---

**DOSSIER À L'ATTENTION DES PRÉSIDENTS**  
**PASSAGE DE MARQUE JUNIOR-ENTREPRISE**

# NOTRE HISTOIRE

Assas Junior Conseil (AJC) est la Junior-Initiative de l'**Université Paris II Panthéon-Assas**. Son ambition est de créer des liens entre les professionnels et les étudiants et d'apporter une solution complète et efficace à ces clients. Elle est aussi **une des seules Junior du mouvement spécialisée en Droit !**

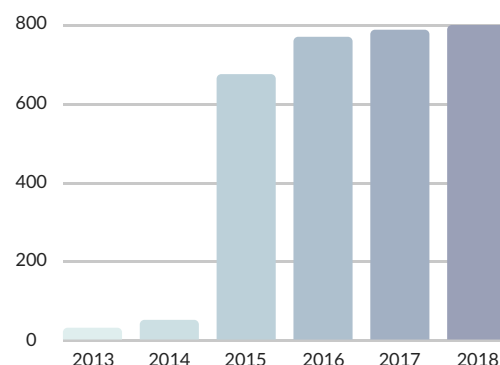
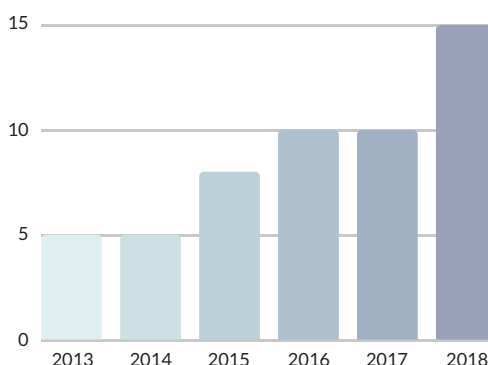
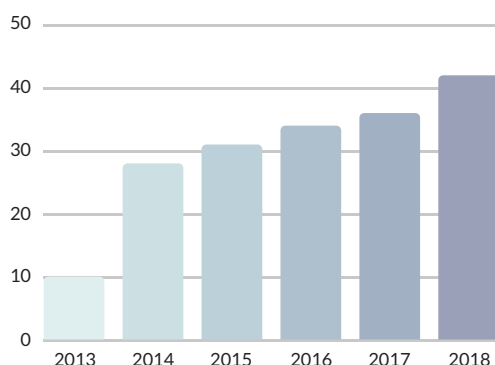
Malgré sa création assez récente, sa progression rapide et les potentialités qu'elle offre lui ont valu d'être élue **Meilleur Espoir 2018** par la CNJE. AJC souhaite aujourd'hui bénéficier du statut de Junior-Entreprise, gage de qualité et de sérieux auprès de nos partenaires et de nos clients, pour pouvoir s'investir pleinement dans le mouvement.



## QUELQUES CHIFFRES

Date de clôture comptable : 01/06

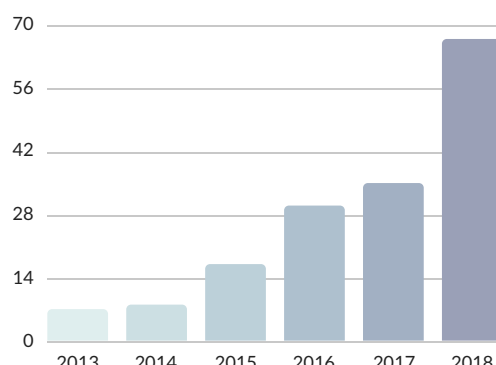
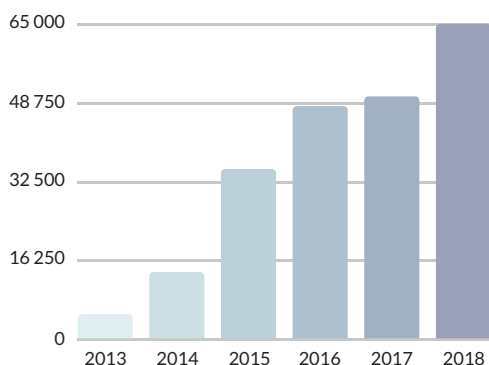
Date de passation : 01/06



**Nombre de chefs de projets**

**Implication horaire hebdomadaire des chefs de projets**

**Nombre d'adhérents**



2015 : -6 098 €  
2016 : 12 051 €  
2017 : -520 €  
2018 : 7 154 €

**Résultat**

2015 : 5 182 €  
2016 : 17 234 €  
2017 : 16 714 €  
2018 : 12 335 €

**Chiffre d'affaires**

**Nombre d'études réalisées**

**Fonds propres**

# NOS SPÉCIFICITÉS

Assas Junior Conseil évolue dans un cadre **universitaire** : Assas compte plus de **200 associations** destinées aux **18 000 étudiants** dont le cursus s'effectue en **cinq années**.

AJC a su s'imposer comme la première association de l'Université avec une base actualisée de **800 adhérents**. La candidature au poste de chef de projets est ouverte à l'ensemble des étudiants de l'Université : quelque soit leur **niveau d'étude** (de la L1 au M2), ou **leur filière** (Droit, Economie, Gestion, Informatique et Communication).

La philosophie qui anime AJC est à la fois la **professionnalisation** des étudiants par la réalisation de missions mais aussi la **redistribution des fonds perçus aux étudiants de l'Université**. Ces-derniers sont d'abord destinés à la rémunération des intervenants mais également au financement des nombreux événements qu'AJC organise : la **Table Ronde**, le **Grand Oral**, l'**Assas Pitch Fire**, le **Grand Amphi**, ou co-organise : la **Job Fair** et le **Prix EY du Meilleur Projet Associatif**.

AJC développe également une **dimension internationale**, tant avec ses études internationales qu'avec ses partenariats. Toujours dans l'optique d'élever les Junior juridiques, un partenariat a été signé avec Iuris FDUP Junior - Porto, alors qu'un autre est sur le point de se conclure avec EJUR Soluções Jurídicas - Sao Paulo et LLN Juris Club (récemment élue *Most Promising JE*).

AJC s'attache aussi à avoir une politique RSE par le biais de **dons** à des projets humanitaires (**Carit'assas et Couleurs du Sahel**) ou encore au travers d'une **aide** à des projets entrepreneuriaux : le **Générateur d'Entrepreneurs** à l'occasion duquel ses chefs de projets réalisent l'équivalent de 10 000 euros de prestations à destination d'entrepreneurs du réseau Pépite. Le lancement de l'Incubateur d'Assas pour lequel AJC proposera ses prestations s'inscrit également dans cette politique.

## NOS DOMAINES DE COMPÉTENCES

### DEPARTEMENT JURIDIQUE

RECHERCHE ET  
INFORMATION  
JURIDIQUE

TRADUCTION  
JURIDIQUE

ASSISTANCE DANS LES  
DÉMARCHES ADMINISTRATIVES  
ET JUDICIAIRES

FORMATION JURIDIQUE



### DEPARTEMENT FINANCES STRATEGIES & ETUDES



ETUDE DE MARCHE

ENQUÊTE STATISTIQUE

BUSINESS PLAN

ANALYSE FINANCIERE

### DEPARTEMENT DIGITAL & COMMUNICATION

PLANS ET SUPPORTS DE  
COMMUNICATION

ELABORATION DE  
LOGOS - DESIGN

MODELISATION ET  
REALISATION DE SITES ET  
APPLICATIONS

ANIMATION DES  
RESEAUX -  
COMMUNITY  
MANAGEMENT



## NOTRE CAHIER DES CHARGES

**Assas Junior Conseil** est une jeune structure, ainsi son cahier des charges portait essentiellement sur **la formalisation et l'application** des différents processus et des lignes de fonctionnement interne (notamment au niveau du RFP et du DevCo), ce que le mandat entrant a mis en place pour cette nouvelle année universitaire.

Concernant la trésorerie, les efforts se sont également portés sur le **renforcement des processus** mais aussi la création d'outils de **pilotage de performance budgétaire** qui seront améliorés et multipliés lors du mandat pour **assurer notre santé financière**.

Enfin, les **documents types** ont été retravaillés pour être en adéquation avec les normes du cadre légal de la CNJE pour **optimiser notre suivi d'études**

# PROCESSUS RFP

## RECRUTEMENT

### Communication et Présentation

- ✓ 5 Tableés
- ✓ 1 vidéo, 10 posts
- ✓ 3 présentations d'amphi
- ✓ 1 Afterwork

### Recueil des CV et lettres de motivation

- ✓ 132 candidats en 2018

### Premier entretien : parcours & compétences

- ✓ 15 minutes par candidat

### Soirée de Présentation détaillée

- ✓ Présence des 50 candidats retenus pour le 2nd Tour

### Deuxième entretien : personnalité et cas pratiques

- ✓ entretiens de 25 minutes

## FORMATION

### Journées de formations par les Alumni et le Board

- ✓ 20h de formation

### 5 formations théoriques dispensées par des professionnels

- ✓ 16h de formation

### Formations pratiques par départements

- ✓ Mise en situation hebdomadaire

### Team Building

- ✓ WEI
- ✓ Cocktail Alumni
- ✓ Paintball
- ✓ Futsal

## PASSATION

### Communication interne

- ✓ Forte fréquentation du local
- ✓ Grande proximité des membres

### Transmission de savoirs

- ✓ Books de passation
- ✓ Fiches de poste

### Double bureau

- ✓ Rendez-vous hebdomadaires
- ✓ Engagement moral de l'ancien bureau

### Implication des Alumni

- ✓ Formations
- ✓ Un évènement par mois

# GESTION ASSOCIATIVE

Un conseil d'administration ou « **Board** » se tient toutes les semaines pour permettre aux membres du bureau et aux directeurs de département d'échanger sur les actions menées et de voter sur les décisions à prendre. Le secrétaire général rédige préalablement un ordre du jour envoyé aux membres puis leur fait parvenir le procès-verbal. Les assemblées générales, quant à elles, ont lieu trois fois par an, en mai, octobre et février.

Parallèlement, chaque département organise une réunion hebdomadaire afin de faire le point sur les missions en cours et les démarchages entrepris par chacun, et mettre en place de nouveaux objectifs. L'ensemble des documents est archivé sur un Drive et les plus importants sont conservés sur support papier.

Le secrétaire général gère les **déclaratifs**, notamment les changements de bureau et de statuts auprès de la préfecture. Il assure également la bonne communication interne entre les membres de notre Junior et participe à l'organisation du recrutement, de la formation et de la passation.

# RÉALISATION D'UNE ÉTUDE

## PREMIÈRE RENCONTRE CLIENT

PRISE DE CONTACT. ENTRETIEN. IDENTIFICATION DES BESOINS ET DES OBJECTIFS PAR L'ÉQUIPE AJC.

## AVANT PROJET & DEVIS

IDENTIFICATION DES MOYENS, DE LA MÉTHODOLOGIE ET DU BUDGET. RÉDACTION D'UNE PROPOSITION COMMERCIALE.

## CONTRAT AJC - CLIENT

RÉDACTION DE LA CONVENTION D'ÉTUDE

## FORMATION DE L'ÉQUIPE

CONSTITUTION D'UNE ÉQUIPE DE TRAVAIL SOUS LA SUPERVISION D'UN CHEF DE PROJETS D'AJC SPÉCIALISÉE DANS LE DOMAINE CONCERNÉ PAR L'ÉTUDE

## CONTRAT AJC - INTERVENANTS

VALIDATION DE L'ÉQUIPE DE TRAVAIL PAR LA CONCLUSION DES RECAPITULATIFS DE MISSION

## RÉALISATION DE L'ÉTUDE

EXÉCUTION DE LA MISSION. SUPERVISION POSSIBLE DE L'ÉTUDE PAR UN DOCTORANT EN RELATION AVEC LES PROFESSEURS DE L'UNIVERSITÉ. CONTRÔLE QUALITE.

## REMISE DE L'ÉTUDE

PRÉSENTATION AU CLIENT D'UN COMPTE-RENDU ORAL DE L'ÉTUDE ET REMISE DU LIVRABLE FINAL (VERSIONS PAPIER ET INFORMATIQUE)

## SUIVI DE CLIENTÈLE

QUESTIONNAIRE SATISFACTION ET PVRF

# TRÉSORERIE

Le pôle trésorerie n'a eu de cesse depuis 2 ans d'améliorer significativement ses outils et ses processus pour répondre au cahier des charges imposé par la CNJE. Il a ainsi acquis le logiciel comptable **Ciel** (SAGE) et a missionné un **expert-comptable**. Il s'est familiarisé avec tous les outils de trésorerie mis à sa disposition par Kiwi et a mis en place un double contrôle qui porte ses fruits : AJC est à jour de toutes ses dettes fiscales et sociales.

Le pôle trésorerie est composé d'un **trésorier** et d'un **comptable** qui travaillent en étroite collaboration. Les tâches sont distinctement réparties entre ces deux acteurs : le **budget** mis à jour chaque mois, l'accord de la majorité du conseil d'administration pour les achats supérieurs à 100€, les **facturations** et les **déclaratifs** sont gérés par le trésorier. Le comptable s'occupe de maintenir à jour la comptabilité, prépare les bulletins de versement et remplit les déclaratifs que le trésorier valide.

Les efforts portés sur la performance budgétaire ont déjà porté leurs fruits grâce à **un résultat positif de 7 154 € malgré les nombreux évènements organisés et les dépenses engagées** pour pérenniser la croissance d'AJC.



# DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Pour le mandat 2018-2019, AJC s'est fixée pour but d'atteindre **130 000 euros** de chiffre d'affaires. Afin d'atteindre ce chiffre, plusieurs moyens et objectifs sont mobilisés :

## UNE OPTIMISATION DE LA PROSPECTION

Intensification du  
démarchage physique

Ciblage et stratégies  
prédéfinies

Renforcement du suivi et des  
indicateurs

## UNE SOLUTION COMPLÈTE

Des prestations de qualité en  
droit, marketing et  
informatique

Fidélisation du client et renvoi  
d'un domaine de prestations à  
l'autre

Solution "création  
d'entreprise"

## UNE COMMUNICATION DYNAMIQUE

4886 likes Facebook  
4294 abonnés LinkedIn

1 site internet  
remis à jour

1 vidéo Campus  
Channel

Réponse au client  
sous 24h  
Proposition sous  
48h

4 partenaires  
relais actifs de  
notre offre

# NOS ÉVÉNEMENTS

## Le Grand Oral



AJC offre chaque année à plus de **100 étudiants** d'Assas la possibilité de passer des entretiens blancs devant une dizaine de jurys composés de professeurs, de professionnels du droit ou encore de la finance pour bénéficier d'un retour objectif sur leur présentation et d'un stage pour les plus performants.

L'organisation de cette conférence annuelle permet de réunir plus de **1800 étudiants** dans le Grand Amphi d'Assas autour d'une personnalité politique ou économique de premier plan telle qu'Alain Juppé en 2016, ou François de Rugy, Président de l'Assemblée Nationale, en 2018.

## LE GRAND AMPHI

## ASSAS PITCH FIRE

Ce concours de pitch fait intervenir plus de **30 pitcheurs** devant un jury composé de professionnels prestigieux afin de gagner de nombreux lots et de belles opportunités.

Premier tournoi inter JE organisé par AJC qui a permis à 10 Juniors de se réunir autour des valeurs du sport. L'événement sera reconduit de manière annuelle et ouvert à un plus grand nombre de participants dès cette année.



# NOTRE VISION SUR L'AVENIR

**Assas Junior Conseil** souhaite se positionner comme une Junior-Entreprise de référence dans le milieu universitaire ainsi que dans le domaine du droit.

**A court terme**, AJC poursuit trois grands objectifs : le **passage de marque JE**, le **prix du Meilleur Espoir Européen (Most Promising JE)** ainsi que l'atteinte des **130 000 euros** de chiffre d'affaires.

**A moyen terme**, les grands objectifs sont : **l'intégration de la L30 sous 2 ans**, l'organisation d'événements pour le mouvement, le maintien d'un chiffre d'affaires significatif et la perfection de notre réseau Alumni.

**A long terme**, AJC espère participer sous 5 ans accéder au Prix d'Excellence, fédérer le réseau des JE universitaires et favoriser l'émergence de junior-entreprises juridiques.

## NOS PARTENAIRES



### EY Société d'avocats

Depuis 2017, Frédéric Huynh, Stéphane Baller et leurs équipes accompagnent AJC dans son développement.

AJC bénéficie ainsi de deux formations annuelles, d'un accès privilégié à des événements inter-juniors, d'un accompagnement des membres du Board et de la mise à disposition des locaux pour organiser un cocktail de passation.



### Société Générale

Le partenariat avec la Société Générale a été signé en 2014, il permet de bénéficier d'une participation pour l'ensemble des goodies, sweats et polos d'AJC, d'une prime de signature, de places pour les matchs du tournoi des VI Nations et du Stade Français que nous offrons aux étudiants de l'Université, mais surtout de 100 euros par ouverture de compte d'un étudiant de l'Université (ce qui a permis de récupérer plus de 3 000 euros de subventions l'année dernière).



### GEM Junior Conseil

Après avoir mis en place ce partenariat en juin 2017, AJC et GEM entendent le renforcer à travers une offre commerciale commune. Pouvoir compter sur l'aide d'une Junior très impliquée dans le mouvement, disposant de nombreux auditeurs conseils, membre de la L30, figurant en demi-finale du prix d'excellence l'année dernière mais surtout disposant d'une équipe sympathique et dynamique, est d'une richesse intense pour notre jeune structure.



### Taker Junior Conseil Epitech

Signé en 2017, ce partenariat vise à favoriser les missions communes en informatique et l'émulation entre étudiants d'horizons différents, et visait également à accompagner Taker dans leur entrée dans la CNJE. Il permet à AJC de diversifier et de compléter son offre.