

Book de parrainage

Date : 22/01/2022

Auteur : Timothé BRUCKERT - Responsable Accompagnement 2021-2022

Relecteur :

- Pôle Accompagnement 2021-2022
- Olivier MARCILHACY - Vice-Président 2021-2022

Diffusion : Mouvement



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

Table des matières

| | |
|---|-----------|
| Introduction | 3 |
| Les différents types de parrainage | 4 |
| Le parrainage Business | 4 |
| Le parrainage long-terme | 5 |
| Pourquoi parrainer et être parrainé ? | 6 |
| Pour la Junior Marraine | 6 |
| <i>S'engager</i> | 6 |
| <i>Vivre une autre expérience</i> | 6 |
| <i>Se challenger</i> | 7 |
| Pour la Junior Filleule | 7 |
| <i>Bénéficier de l'expérience d'une Junior-Entreprise</i> | 7 |
| <i>Découvrir le Mouvement</i> | 7 |
| Quels sont les facteurs de réussite ? | 8 |
| Types de structures | 8 |
| Conditions favorables | 8 |
| Difficultés fréquentes | 8 |
| Témoignages | 10 |
| Annexes | 11 |



I. Introduction

Le parrainage est un partenariat entre deux Juniors :

- Une Junior-Entreprise dite **Junior marraine**
- Une Junior-Création ou une Junior-Initiative dite **Junior filleule**

L'objectif principal du parrainage est la montée en compétences des membres de la Junior filleule et le bon développement de la structure afin de l'aider à atteindre les standards de qualité de la marque Junior-Entreprise.

Il existe deux types de parrainage dans le Mouvement qui permettent aux Juniors de s'engager en fonction du temps dont elles disposent, à savoir :

1. Le **parrainage business**, centré sur l'activité commerciale, à court-terme ;
2. Le **parrainage long-terme**, plus polyvalent.

Le Pôle Accompagnement de la CNJE est là pour aider les Juniors à se lancer dans un parrainage. Si vous souhaitez parrainer une Junior ou être parrainé vous pouvez contacter le pôle à l'adresse suivante : accompagnement@cnje.org.

En fonction des demandes le Pôle Accompagnement pourra :

- Mettre en relation les Juniors entre elles ;
- Réaliser un premier appel avec les deux parties prenantes pour les aider à déterminer le contenu et les actions possibles du parrainage ;
- Convier la Junior marraine aux calls de suivi sur accord de la Junior filleule ;
- Répondre à toutes vos questions à ce sujet.

II. Les différents types de parrainage

a. Le parrainage Business

Le premier objectif d'une Junior lorsqu'elle intègre le Mouvement est de **développer son Activité Commerciale**. La mise en place de processus arrive dans un second temps et doit découler de cas concrets.

Le Parrainage Business répond à cette problématique : il s'agit de réaliser une étude en commun entre une Junior-Entreprise et une Junior-Création ou une Junior-Initiative.

Le fonctionnement est le suivant :

1. Une Junior-Entreprise est intéressée pour sous-traiter une étude à une Junior-Création : il s'agit de sous-traiter soit une étude entière soit une seule phase.

Conseil : il est recommandé de réaliser la prospection ensemble en proposant une offre de prestation complémentaire en associant les deux domaines de compétences.

2. La Junior-Entreprise prend donc le rôle de client dans l'étude : elle inspecte tous les livrables donnés par la Junior-Création et peut aussi la conseiller phase par phase sur son suivi d'études. C'est donc une montée en compétences basée sur la pratique.

Conseil : relire au fur et à mesure tous les documents, même les documents étudiants (RM, BV, etc.).

3. À la fin de l'étude, la Junior-Entreprise fait un retour sur la qualité globale de l'étude à la Junior-Création et sur les actions à mettre en place pour améliorer son activité commerciale et son suivi d'études.

Conseil : la Junior-Création peut profiter de l'étude pour formaliser son processus de suivi d'études en partant d'un cas concret.

b. Le parrainage long-terme

Une Junior-Création ou Initiative souhaite bénéficier de l'aide et de l'expérience d'une Junior-Entreprise :

1. Elle contacte le Pôle Accompagnement (accompagnement@cnje.org) qui la met en contact avec une Junior-Entreprise, ou elle connaît elle-même une Junior-Entreprise intéressée pour la parrainer ;
2. Les deux structures se rencontrent et définissent des objectifs pour un parrainage ;
3. Une convention de parrainage est établie entre les deux structures.

Les actions-types souvent réalisées dans un parrainage long-terme sont les suivantes :

- Période de formation en commun
Exemple : la Junior marraine invite la Junior filleule à toutes ses formations pendant le RFP.
- Réalisation d'actions concrètes
Exemple : le trésorier de la J.E. montre au trésorier de la Junior Filleule comment réaliser les différents déclaratifs.
- Mise en place un canal de communication dédié au parrainage pour faciliter les échanges entre les deux structures
Exemple : espace de travail Slack, serveur Discord avec des canaux par thématiques
- Partage des best-practices et des outils
Exemple : la J.E. montre ses processus, ses tableaux de suivi, etc... à la Junior Filleule.
- Conseil sur les différents processus
Exemple : la J.E. fait des retours à la Junior Filleule sur sa stratégie commerciale et sur son plan de communication.
- Communication réciproque
Exemple : les deux Juniors font de la publicité l'une pour l'autre sur les réseaux sociaux et redirige un client vers l'autre Junior s'ils ne peuvent pas réaliser l'étude.
- Afterworks, événements communs
Exemple : organisation d'un congrès ensemble, invitation et financement des places au congrès de la Junior Filleule pour leur donner l'opportunité d'assister à un congrès national etc.
- Audits blancs

Des multitudes d'actions sont possibles, il n'y a aucune limite à un parrainage.

III. Pourquoi parrainer et être parrainé ?

a. Pour la Junior Marraine

i. S'engager

Le parrainage est essentiel dans le Mouvement car il est un outil de partage de connaissances entre les Juniors. Il reflète la mentalité de partage et d'engagement des Junior-Entrepreneurs.

En effet, beaucoup de ressources sont mises à disposition par la Confédération Nationale des Junior-Entreprises afin que les Juniors puissent monter en compétences. Cependant, rien ne peut remplacer le partage d'expérience et de conseils entre des Juniors. Le parrainage est donc un moyen pour une Junior-Entreprise expérimentée, solide sur ses processus et ayant une Activité Commerciale pérenne de rendre au Mouvement un peu de ce dont elle a bénéficié, en aidant à son tour une autre Junior à se développer et à atteindre un niveau similaire au sien.

À chaque Assemblée Générale des Présidents, les Présidents votent les différents passages de marque Junior-Entreprise et décident si une Junior-Initiative a les prérequis pour passer la marque Junior-Entreprise. Le parrainage est un moyen pour vous d'avoir un impact sur la qualité des structures qui deviennent Junior-Entreprises en les aidant à aller plus loin et plus haut.

Finalement, le marché sur lequel les Juniors s'implantent est assez large et reste peu exploité. La possibilité d'une concurrence entre Juniors est quasiment inexistante. Au contraire, si vous participez à la montée en compétences des structures du Mouvement, vous renforcerez à terme sa notoriété, ce qui sera aussi favorable pour votre Junior. Comme on dit : ensemble, on est plus forts !

ii. Vivre une autre expérience

Le parrainage est avant tout une expérience humaine et de partage. Vous jouissez d'une relation privilégiée avec une autre Junior et vous contribuez à son épanouissement. L'une des conditions d'un parrainage réussi est donc la création d'affinités entre les équipes, afin de favoriser le transfert de compétences.

Vous êtes l'un des premiers liens d'une structure avec le Mouvement : vous lui partagez votre expérience mais aussi votre amour du Mouvement et vous sublimes ainsi l'expérience de ses membres. Vous aurez non seulement un impact sur un mandat mais aussi sur les mandats suivants, en les aidant à créer une Junior performante qui permettra aux étudiants de leur école de bénéficier, à terme, des mêmes expériences et opportunités que vous avez pu vivre dans votre Junior.

iii. Se challenger

Parrainer une autre Junior vous permet de vous challenger sur la connaissance du modèle Junior-Entreprise. Une Junior qui rentre dans le mouvement a un regard neuf, elle vous demandera la raison de chaque processus, chaque action que vous faites. Cela vous permettra de vous remettre en question et d'améliorer vos processus.

Vous serez engagés au cœur d'une démarche de création entrepreneuriale où vous aurez un rôle de mentor. Vos membres développeront d'autres compétences comme la transmission et la pédagogie.

b. Pour la Junior Filleule

i. Bénéficier de l'expérience d'une Junior-Entreprise

La Junior Filleule peut gagner énormément de temps en bénéficiant des retours d'expérience de la Junior-Entreprise. Elle pourra voir en pratique comment fonctionne une Junior-Entreprise pérenne, quels sont les points clés de réussite, quels outils mettre en place....L'objectif est de gagner du temps pour être rapidement opérationnel.

ii. Découvrir le Mouvement

Un des points clés de réussite dans la création d'une Junior est son intégration dans le Mouvement. En effet, une Junior-Création ou Initiative bien intégrée vient plus facilement aux congrès et dispose à ce moment-là des formations de base explicitées. Cela lui permet de motiver ses membres en leur montrant l'exemple d'autres Juniors qui fonctionnent bien. Plus la Junior est intégrée dès son entrée dans le Mouvement, plus elle a l'impression d'appartenir vraiment à une communauté.

Pour favoriser son intégration et intensifier l'aventure Junior-Entreprise, il peut être pertinent de se rapprocher d'un Regroupement de Juniors. Ces derniers visent à permettre l'émulation du Mouvement dans un cadre différent des événements CNJE et à être innovant et force de proposition pour que le Mouvement des Junior-Entreprise contribue aux transformations de la société.

À noter qu'un regroupement de Juniors n'est pas forcément à vocation régionale. En effet, un regroupement de Juniors peut être réalisé entre des structures de régions ou de spécialisation différentes.

IV. Quels sont les facteurs de réussite ?

a. Types de structures

Les Juniors marraines doivent obligatoirement être des Junior-Entreprises. Nous conseillons d'attendre minimum un an après le passage de la marque Junior-Entreprise pour commencer à parrainer.

L'objectif est d'être sûr que la Junior marraine ait pris un recul suffisant et dispose de compétences et connaissances pérennes pour transmettre ses *best practices* à une autre Junior.

Les Junior filleules peuvent être soit :

- des **Junior Hors-Mouvement** qui souhaitent intégrer, et en train de réaliser leur dossier de passage de marque Junior-Création, avec validation du pôle Accompagnement ;
- des **Junior-Créations** ou des **Junior-Initiatives** suivies par le Pôle Accompagnement.

b. Conditions favorables

La condition minimale de succès pour un parrainage long-terme réussi est la proximité géographique. Dans le cas d'un parrainage business, l'éloignement peut être plus facilement surmonté.

En effet, la proximité géographique facilite les échanges entre les membres et la création d'affinités, seconde prérogative d'un parrainage réussi. S'ils se connaissent, les membres de la Junior filleule ont plus de facilités à échanger et à partager leurs difficultés. Il est aussi beaucoup plus facile d'expliquer le fonctionnement d'un process ou d'un logiciel, par exemple, en présentiel qu'à travers un écran d'ordinateur.

De plus, il faut bien formaliser les objectifs communs dès le début du parrainage et définir quelles actions seront réalisées en commun. C'est donc un travail à effectuer préalablement à la rédaction de la convention de parrainage.

c. Difficultés fréquentes

Parmi toutes les difficultés rencontrées par les Juniors filleules ou marraines, certaines sont plus récurrentes que d'autres :

- La **passation** : comme pour les partenariats, une difficulté majeure rencontrée par les Juniors pour la pérennisation d'un parrainage est le manque de rencontres et d'interactivité entre les anciennes et nouvelles équipes suite à une passation. En effet, il est très fréquent que les parrainages se créent entre deux équipes qui s'apprécient, mais que durant la passation, cet aspect soit oublié, et que le parrainage le soit aussi. Le parrainage repose d'abord et avant tout sur de l'humain. Ainsi, introduire le parrain/filleul durant la phase de formation des nouvelles équipes est indispensable. Un bon moyen de le faire est de réaliser les formations

en commun. Les membres des deux juniors créent alors des liens dès leurs prises de poste et les objectifs du parrainage sont alors atteints.

- Le **manque de motivation** et d'initiative de la part des Juniors filleules sont aussi des facteurs de difficulté pour le bon fonctionnement d'un parrainage. Il est évident que la Junior filleule a beaucoup à gagner dans un parrainage. C'est pour cela qu'elle doit être dynamique et entretenir des relations et rencontres régulières avec le parrain. Il faut donc être clair, dès le départ, sur les attentes de chaque partie et les actions à mettre en place.



Témoignages

● Parrainage entre Centrale Lille Projet et JINNOV :

“Nous avons choisi de parrainer JINNOV car c’est pour nous un excellent moyen de regarder où nous en sommes dans nos compétences et nos connaissances en général. C’est aussi simplement un réel plaisir de pouvoir transmettre des connaissances sur des sujets auxquels nous sommes confrontés tous les jours. [...] Nous avons par la suite pu parler plus longuement du cadre légal et du suivi d’étude.”, Centrale Lille Projets



“Centrale Lille Projets a accepté de nous parrainer en nous accompagnant, de l’intégration jusqu’au dernier passage de marque. Pour nous, l’intérêt principal était de pouvoir échanger avec les membres d’une Junior-Entreprise structurée afin de mieux comprendre son fonctionnement. [...] CLP a pris l’initiative d’organiser plusieurs rencontres afin de réaliser un bilan de notre développement dans le but de mieux nous conseiller sur la stratégie à suivre et les actions à mettre en place. [...] Finalement, ce parrainage, au-delà des aides concrètes et matérielles nous a permis d’acquérir une réputation et de développer notre image de marque auprès de nombreuses parties prenantes telles que les prospects, l’administration de l’école ou encore les autres Juniors du mouvement.”, JINNOV



● Parrainage entre JEECE et Junior 42Paris :

“Parrainer une Junior est vraiment un point d’importance chez JEECE. Partager notre expertise et participer au développement du Mouvement est un axe stratégique de notre structure. Enfin, le parrainage permet de faire des rencontres avec des Junior-Entrepreneurs d’exception, de se partager les best practices de chacun. Un filleul apprend énormément à son parrain également. [...] Pour garder un contact régulier avec notre Junior filleule nous les invitons à toutes nos formations partenaires, alumni, interne et à nos événements. [...] Nous communiquons ensemble grâce à un Slack commun ce qui nous permet d’échanger régulièrement sur différentes thématiques ”, JEECE



“Le parrainage nous a vraiment permis d’être sereins et d’avoir des bases solides pour lancer l’activité de notre Junior dans la bonne direction. C’est vraiment un plus aussi d’avoir une junior marraine bien ancrée dans le Mouvement pour nous permettre de bien nous y intégrer aussi. [...] Nous avons besoin d’accompagnement pour le respect du cadre légal notamment pour tout ce qui concerne la mise en place de nos premiers process lors de la création, la création de tous nos documents contractuels et avoir le moins de prise de risque possible et enfin rencontrer d’autres Junior-Entrepreneurs. Le fait d’avoir un compagnon que tu sais présent aux événements CNJE, qui s’assure que l’on voit bien les infos qui passent comme par exemple en nous envoyant les compte-rendus d’AGP etc. nous a grandement aidé”, Junior 42Paris



- **Parrainage entre EPF Projets et Gustave Efficio Junior IAE**

“Le parrainage est inscrit dans l'ADN d'EPF Projets, les équipes se succèdent, mais ont toujours le souhait de partager son expérience et toujours une occasion de prendre du recul sur sa propre structure en en formant une autre.



C'est également une autre dimension de l'expérience Junior-Entreprise qui peut être partagée avec l'ensemble de l'équipe. Parrainer Gustave Efficio, c'était également l'occasion de découvrir le fonctionnement d'une autre structure au sein d'un environnement très différent et ce parrainage pouvant également aboutir à un partenariat commercial. La proximité des équipes a permis de conserver des liens solides pendant toute la durée du parrainage et a simplifié les différentes actions menées entre les 2 équipes (Formations, audit-blanc, réunions de suivis, AW, Team-Building). La difficulté principale avec les partenariats, c'est d'assurer une continuité entre les mandats, à la fois de soutenir les projets du nouveau mandat sans abandonner ceux du mandat précédent.”, EPF Projets

“Ce parrainage, né moins d'un an après la création de Gustave Efficio, avait pour but de recevoir l'aide d'une Junior déjà très développée de notre département. Les retours d'expérience, les formations, les team buildings et les audits blancs avec EPF Projets Sceaux ont été un réel booster pour la croissance de notre Junior. Bien évidemment, tout cela n'était possible que si les deux équipes communiquaient entre eux et qu'il y avait une véritable cohésion. GE ayant obtenu la marque Junior-Entreprise, les objectifs du parrainage ont bien été atteints !”, Gustave Efficio - Junior IAE



Annexes

Convention-type de parrainage

Entre [Nom de la Junior] située [adresse complète], représentée par son Président [Nom et prénom], ci-après dénommée le parrain.

D'une part,

Et : [Nom de la Junior] située [adresse complète], représentée par son Président [Nom et prénom], ci-après dénommée le filleul.

D'autre part,

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

ARTICLE 1 — OBJET DE LA CONVENTION

Cette convention est destinée à régir, de la manière la plus complète possible, la relation de parrainage conclue entre les deux Juniors ci-dessus désignées.

Elle précise de façon non exhaustive les droits et les obligations principaux de chacune des parties, étant entendu que ceux-ci peuvent évoluer au fil du temps : l'objectif principal étant que le parrainage qui unit les deux parties permettent le développement de la structure filleule.

ARTICLE 2 – OBLIGATIONS RÉCIPROQUES DES DEUX PARTIES

D'une manière générale, les deux associations s'engagent à :

- mettre en avant leurs associations sur leurs sites web respectifs (faire apparaître le logo et un lien vers le site de l'autre Junior).
- XXX

ARTICLE 3 – ENGAGEMENT DU PARRAIN

- Le parrain s'engage à fournir des conseils sur les processus fondamentaux d'une Junior-Entreprise (recrutement, formation, passation, développement commercial, suivi d'études, trésorerie et gestion associative et administrative).
- Le parrain s'engage à être disponible pour aider le filleul à élaborer les dossiers de passage de marque. Il pourra être organisés, à l'initiative d'une des deux parties, des réunions de présentation et d'explication des processus fondamentaux d'une Junior-Entreprise.
- XXX

ARTICLE 4 – ENGAGEMENT DU FILLEUL

- Le filleul s'engage à se rendre disponible et réactif lors des sollicitations du parrain
- XXX

ARTICLE 5 — DURÉE DE LA CONVENTION ET DATE D'EFFET

Le présent parrainage est conclu pour une durée de [XX] année [s]/mois et débutera à la date de la signature de la présente convention.

ARTICLE 6 — MODIFICATIONS

À la demande de l'une ou l'autre partie, des modifications pourront être apportées à la présente convention moyennant un avenant écrit entre les parties. Ces modifications seront considérées comme étant des modalités complémentaires de la présente convention et en feront partie intégrante.

ARTICLE 7 — RÉSILIATION

Chacune des parties pourra résilier la convention, de plein droit, à tout moment et sans préavis, au cas où l'autre partie manquerait gravement à ses obligations telles que définies ci-avant. Cette résiliation devra être précédée d'une mise en demeure par lettre recommandée restée sans effet **durant [XX] jours calendaires.**

ARTICLE 8 — CONFIDENTIALITÉ

Chacune des parties s'engage à considérer les dispositions de la présente convention comme étant confidentielles et à ne pas les communiquer à des tiers sans l'accord exprès et écrit de l'autre partie.

ARTICLE 9 — LITIGES

Les deux parties s'engagent à régler à l'amiable tout différend éventuel qui pourrait résulter de la présente convention. Si le litige venait à persister, il sera porté devant le Conseil d'Administration de la CNJE qui sera alors seule entité décisionnaire.

Fait à **[VILLE]** le **[DATE]** en deux exemplaires originaux

[Nom de la Junior 1]

[Nom de la Junior 2]