

AMJE

Cluny

DOSSIER DE PASSAGE DE MARQUE LABEL JUNIOR ENTREPRISE

Association Arts et Métiers Junior Études Cluny

20 Rue Porte de Paris
Résidence Grignard
71250 Cluny

N°SIRET : 403 247 331 00016
Code APE : 9499Z

I. L'AMJE Cluny

1. Présentation

L'Arts et Métiers Junior Etudes Cluny (ou AMJE Cluny) est une Junior Initiative rattachée au campus de Cluny de l'Ecole Nationale Supérieure d'Arts et Métiers (ENSAM). Créée en 1995, elle fait partie de la famille des AMJE composée de l'ensemble des Juniors des 7 autres campus des Arts et Métiers.

Notre école est tournée vers l'ingénierie industrielle, c'est pourquoi nous orientons notre activité vers la mécanique, de la conception aux moyens de production en passant par le prototypage. Cependant, il n'est pas rare d'effectuer des prestations de service dans des domaines tels que l'énergétique, l'informatique ou encore l'étude des matériaux.

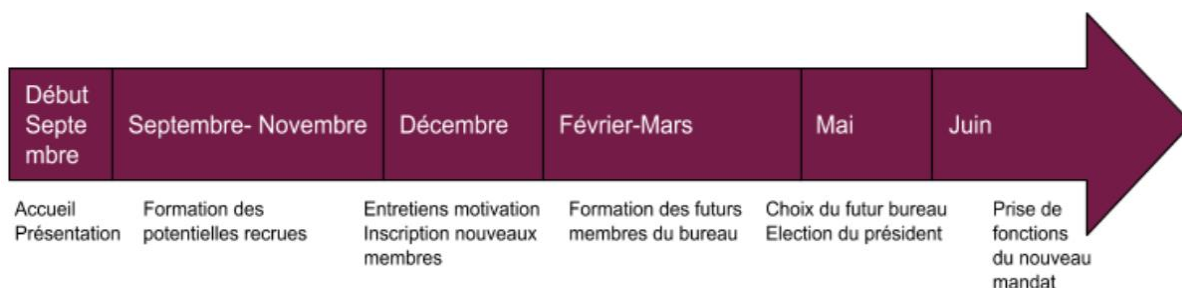
Rare école d'ingénieur en Bourgogne, notre stratégie de prospection est donc tournée vers le local. Cet isolement nous a toutefois été reproché par le passé, c'est pourquoi nous avons lors du dernier mandat commencer à tisser des liens autour de nous, obtenant notamment un audit interne de la part de la BSB Junior Consulting de Dijon. Le réseau AMJE est également un moyen efficace de s'ouvrir à d'autres expertises et de partager des moments riches ou tout simplement des conseils, la stratégie étant à terme que toutes les Juniors rattachées aux campus de l'ENSAM intègrent la CNJE.

L'AMJE Cluny a traversé au cours de son histoire de nombreuses périodes, ponctuée par des réussites - en 2006 nous obtenions le label Junior Entreprise - ou bien des échecs. En 2009, suite à des erreurs de gestion, la structure a malheureusement été radiée de la CNJE. Perdant son label, elle s'est relevée difficilement mais se trouve à nouveau en position de demander l'obtention du label Junior Entreprise. Nous avons déjà effectué la demande auprès de la CNJE en Septembre dernier mais la progression n'était pas encore au niveau d'une JE. Après 6 mois d'efforts pour retrouver une stratégie de développement commercial efficace, nous jugeons aujourd'hui que l'AMJE Cluny est prête pour obtenir ce label.

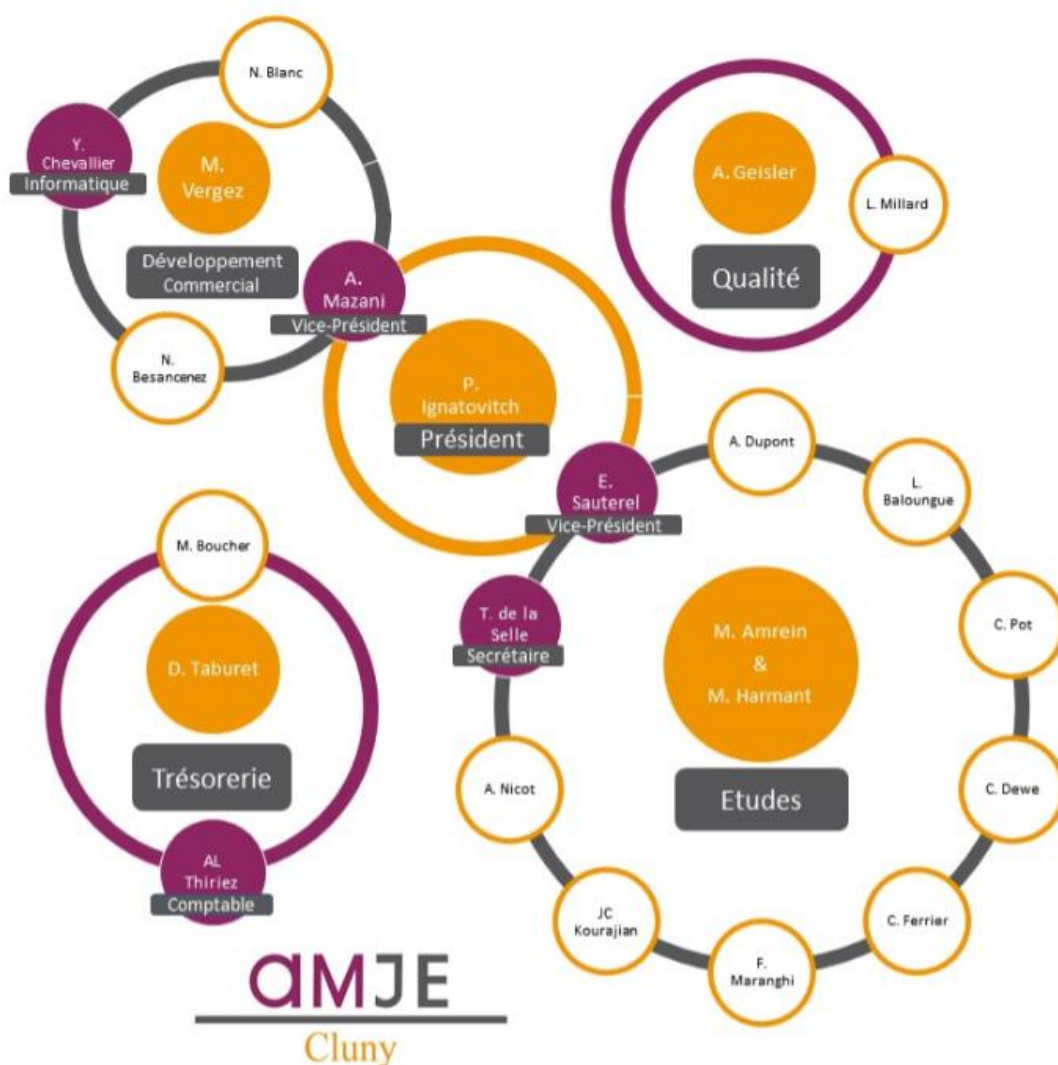
Un point négatif cependant est le manque de prospection du mandat précédent qui s'est répercuté sur notre mandat. Notre CA est donc à ce stade assez faible. Cependant, la stratégie de prospection évoqué précédemment porte ses fruits et une dizaine de projets attendent désormais d'être signés. Ceux ci porteraient notre CA signé quasiment au CA du mandat précédent. Il n'y a donc pas lieu de s'inquiéter pour l'instant.



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).



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 deuxièmes années, jusqu'au mois de juin. Nous les laissons en autonomie environ deux mois avant la fin des cours, en restant malgré tout en surveillance. Voici ci-après l'organigramme du mandat en cours :



2. Viabilité financière

	N : en cours	N-1	N-2
Date de clôture comptable	31 mai	31 mai	31 mai
Créances	2638€	5726€	3289€
Disponibilités	4381€ au 31/01/19	7747€ au 31/06/18	3304€ au 31/05/17
Dettes	4971€	4484€	2826€
Chiffres d’Affaires	1700€	18804€	6932€
Résultat net	-2212,94€	5 438,12€	1 561.92€
Nombre d’études signées	2	3	5

II. Quelques processus

1. Cadre Légal et Réglementaire

Des formations sur le Cadre Légal et Réglementaire sont dispensées plusieurs fois à l’ensemble des membres au cours du mandat. De manière générale, il est de toute façon mis en application au sein des différents pôles. Les chargés de mission et les membres du pôle Développement Commercial sont les plus concernés par le cadre Organisationnel par leur proximité avec la clientèle.

Le pôle qualité s’assure quant à lui du respect de ces règles via un audit permanent et une vérification systématique de la conformité des documents.

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 membre possible. Allant des idées à l’échelle de la structure aux problèmes que peuvent avoir les membres dans 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 candidats), il est donc possible d’établir un semblant de stratégie. Après les élections, ils se réunissent alors pour réaliser une stratégie définitive prenant en compte les meilleures idées de chacun et les stratégies des années précédentes.

3. Activité Commerciale

Le pôle Développement Commercial a mis en place un plan de prospection varié et complet qui a pour but de maximiser notre visibilité auprès des entreprises. Prospection téléphonique, réseau alumni, présence aux forums et afterworks : nous avons diversifié nos activités qui, auparavant, étaient très centrés sur notre réseau alumni. Nous avons amélioré nos processus de gestion d'alumni grâce à une nouvelle base de données ce qui nous permet de bénéficier de leurs conseils et d'éventuels projets. Nous publions des articles sur notre site internet à un rythme mensuel, qui sont ensuite relayés sur LinkedIn et qui augmentent notre visibilité. Nous avons également pris contact avec le responsable de communication de notre école qui peut nous aider à transmettre nos articles à la presse locale.

Nous avons également créé un pôle événement au sein du pôle développement commercial afin d'anticiper et de mieux organiser nos manifestations/stands. C'est ce qui nous a permis de faire notre dossier CRP, qui a été reçu très favorablement et que nous soumettrons à nouveau ultérieurement.

Enfin, de nouveaux partenariats ont été noués avec d'autres Junior Entreprises (AMJE Aix pour des conseils en trésorerie, BJC pour un audit blanc, EM Lyon junior conseil pour des formations éventuelles en développement commercial et comptabilité)

4. Gestion des Ressources Humaines

L'AMJE Cluny compte actuellement 46 membres. Des réunions générales ainsi que des afterworks 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.

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. Nous avons recruté 22 personnes sur les 29 candidats, ainsi 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. La DADS2 et la DADS doivent être déclarées en janvier. Ainsi, nous possédons les deadlines pour effectuer ces déclaratifs. Pour être toujours à jour, nous effectuons des réunions toutes les 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

- Le pôle évènements de l'AMJE Cluny prend petit à petit une place importante au sein de l'école en co-organisant les afterworks et divers forums.
- L'AMJE Cluny renforce son lien avec l'administration et participe de plus en plus aux événements de la CNJE (rapprochement du mouvement afin de gagner en visibilité et en expérience).
- Renforcement du réseau AMJE afin de capitaliser et bénéficier des conseils venant d'autres campus
- Notre Junior est ouverte vers l'extérieur, aussi nous comptons renforcer les liens déjà établis notamment avec la BJC de Dijon, AMJE Aix, AMJE Bordeaux, EM Lyon Junior Conseil
- Meilleure gestion des alumnis : formations, projets éventuels, réseau
- Le nouveau mandat est autonome et gagne en performances (leadership, régularité des réunions, prise d'initiatives, cadre légal...)
- Nos prestations sont plus ciblées et spécialisées et nos supports de communication plus esthétiques

2. Structure dans 1 an

- Le mandat suivant offrira des formations beaucoup plus poussées et renforcera le processus de sélection.
- Fortifier notre présence en Bourgogne
- Avoir nos propres auditeurs conseil pour améliorer les processus qualités en interne
- L'AMJE établit des partenariats avec des entreprises de notre domaine de compétences

3. Et après

- L'AMJE Cluny devient une Junior de référence en ingénierie mécanique technique
- Rapprochement du mouvement CNJE en organisant des événements tels que des congrès et autres
- L'AMJE renforce ses liens avec la direction du campus pour pouvoir bénéficier d'aménagements de cours, justification d'absences, projets...
- La clientèle acquise, la solidité des processus, la réputation de l'association doivent permettre de surmonter un éventuel mauvais mandat ou une année difficile.
- Les processus sont bien assimilés et perfectionnés.