



ASSAS

JUNIOR CONSEIL



PÉPINIÈRE JUNIOR-ENTREPRISE

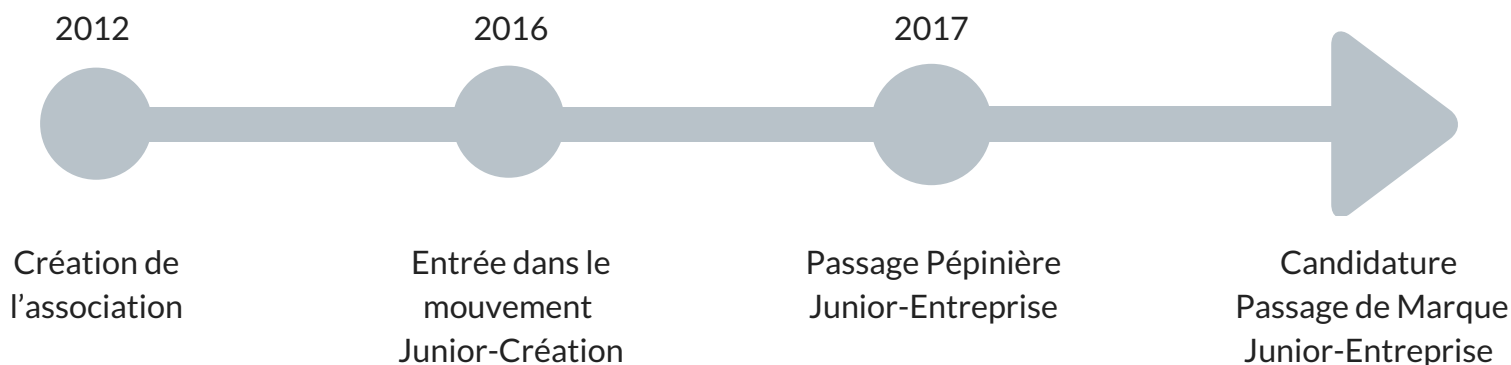
UNIVERSITÉ PARIS II PANTHÉON-ASSAS



DOSSIER DE CANDIDATURE - PRÉSIDENTS
PASSAGE DE MARQUE JUNIOR-ENTREPRISE

NOTRE HISTOIRE

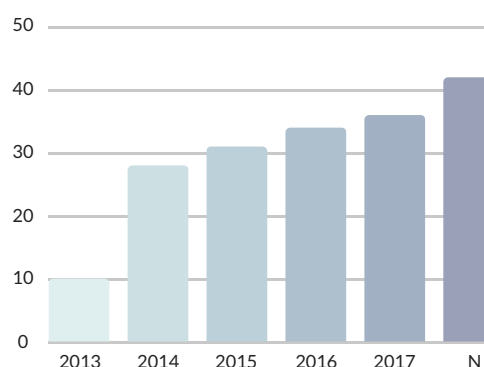
Assas Junior Conseil (AJC) est la Pépinière Junior-Entreprise de l'**Université Paris II Panthéon-Assas**. Son ambition est de créer des liens entre les professionnels et les étudiants, elle est aussi une des seules Junior du **mouvement spécialisée en Droit** ! AJC souhaite aujourd'hui bénéficier du 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.



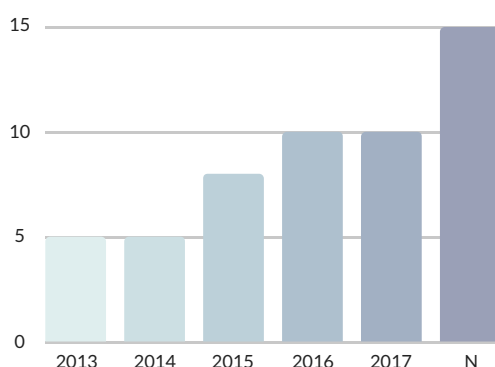
QUELQUES CHIFFRES

Date de clôture comptable : 31/12

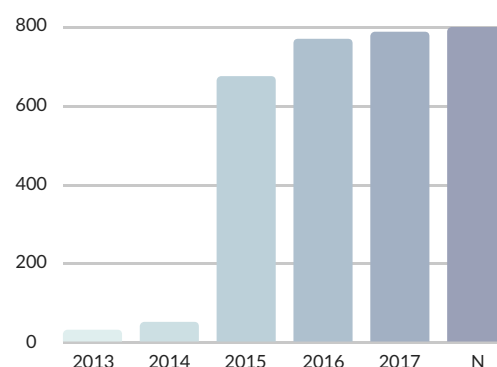
Date de passation : 15/05



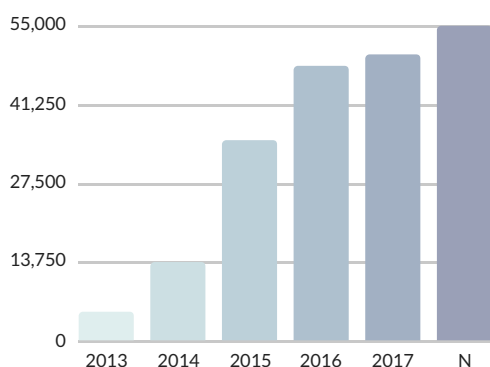
Nombre de chefs de projets



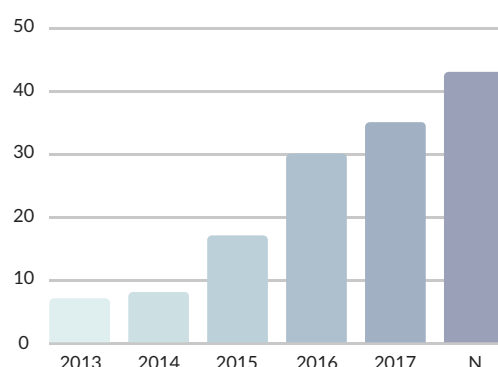
Implication horaire hebdomadaire des chefs de projets



Nombre d'adhérents



Chiffre d'affaires



Nombre d'études réalisées

2015 : -6098 €
2016 : 12 051 €
2017 : -520 €

Résultat

2015 : 5 182 €
2016 : 17 234 €
2017 : 16 714 €

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. 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 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 Pépité.

NOS DOMAINES DE COMPÉTENCES

DEPARTEMENT JURIDIQUE

RECHERCHES ET
INFORMATION
JURIDIQUES

TRADUCTION
JURIDIQUE

ASSISTANCE DANS LES
DÉMARCHES ADMINISTRATIVES
ET JUDICIAIRES

FORMATION JURIDIQUE



DEPARTEMENT FINANCES STRATEGIES & ETUDES

ANALYSE DE DONNÉES ET
ANALYSE FINANCIÈRE

ENQUÊTE
D'INSERTION

ETUDE STATISTIQUE

ENQUETE DE
SATISFACTION

DEPARTEMENT INFORMATIQUE & COMMUNICATION

CRÉATION DE SUPPORTS DE
COMMUNICATION ET PLANS
DE COMMUNICATION

ELABORATION DE
LOGOS

RÉALISATION DE SITES
INTERNET ET PLATEFORMES
INTERACTIVES

ANIMATION DES
RESEAUX



NOTRE CAHIER DES CHARGES

Assas Junior Conseil est une jeune structure, ainsi son cahier des charges portait essentiellement sur la **formalisation** des différents processus et la récolte de preuves des initiatives menées (notamment au niveau du RFP et du Devco) ce qui a pu être fait depuis l'entrée en fonction du nouveau mandat.

Par ailleurs, avec l'**aide** des membres du pôle audit de la CNJE, AJC a pu aussi régulariser sa situation sociale vis à vis des URSSAF qui n'avaient pas compris qu'AJC bénéficiait du régime dérogatoire des junior-entreprises. Après sa régularisation, AJC est à jour de toutes ses dettes sociales et fiscales. Le pôle trésorerie a également mis en place un budget actualisé chaque mois et a formalisé les procédures de contrôle interne.

Enfin, les **documents types** ont été retravaillés pour être en adéquation avec les normes du cadre légal de la CNJE.

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

Premier entretien : parcours & compétences

- ✓ 15 minutes par candidat

Soirée de Présentation détaillée

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

Deuxième entretien : personnalité

- ✓ 50 entretiens de 25 minutes
- 27 sélectionnés

FORMATION

Journée de formations par les Alumni et le Board

- ✓ 8h de formation

5 formations théorique 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

- ✓ Book de passation
- ✓ Fiche de poste

Double bureau

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

Implication des Alumni

- ✓ Une association immatriculée
- ✓ Un évènement par mois

GESTION ASSOCIATIVE

Un conseil d'administration ou « **Board** » se tient toutes les deux semaines pour permettre aux directeurs de département et aux membres du bureau 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. 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. ÉLABORATION DU PLAN ET DU CALENDRIER. RÉDACTION GRATUITE D'UN AVANT PROJET. PROPOSITION D'UN DEVIS.

CONTRAT AJC - CLIENT

RÉDACTION DU CONTRAT DE MISSION. VERSEMENT D'UN ACOMPTE.

FORMATION DE L'ÉQUIPE

CONSTITUTION D'UNE ÉQUIPE DE TRAVAIL SOUS LA SUPÉRVISION 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 DE CONTRATS ENTRE AJC ET SES INTERVENANTS (CLAUDE DE CONFIDENTIALITÉ).

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 QUALITÉ.

REMISE DE L'ÉTUDE

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

SUIVI DE CLIENTÈLE

CONTRÔLE DE LA SATISFACTION. RÉALISATION D'UN 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 proposé 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 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 et prépare les bulletins de versement. Le trésorier se sert des tableaux de suivis et le comptable regarde sur le logiciel de comptabilité, les montants sont comparés et s'ils sont exacts le comptable remplit le déclaratif qui est validé ensuite par le trésorier.

Il se sert de cet outil afin de procéder au contrôle interne sur lequel nous insistons tout particulièrement. Régulièrement, le département administratif ainsi que la présidence font des audits blancs afin de s'assurer qu'il n'y ait aucune erreur.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Pour le mandat 2017-2018, AJC s'est fixée pour objectif d'atteindre **100 000 euros** de chiffre d'affaires. A mi-mandat, la moitié du chemin est parcourue avec **55 000 euros**. Afin d'atteindre son objectif, l'équipe se focalise sur deux principaux axes :

UN CIBLAGE CLIENTÈLE EFFICIENT

Département Juridique

Petits cabinets d'avocats ayant besoin de sous-traiter, start-up en constitution, cabinets de conseils.

Département Finances Stratégie & Etudes

Appels d'offre, associations et start-up.

Département Informatique & Communication

Cabinets d'avocat, Master 2 de l'Université et start-up.

DES INDICATEURS DE PERFORMANCE

1 Plaque commerciale	4740 Likes sur Facebook	521 abonnés sur Twitter	701 abonnés sur Instagram	3670 abonnés sur LinkedIn	4 Formations Prospection
15 salons visités	1 site internet remis à jour	Création d'une base de données	Signature de 6 nouveaux partenariats	1 vidéo Campus Chanel	Signature de 3 contrats cadres

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. En 2016, le Grand Amphi by AJC accueillait M. Alain Juppé.

LE GRAND AMPHI

ASSAS PITCH FIRE

Le concours de pitch de l'Université by AJC fait intervenir plus de **30 pitcheurs** devant un jury composé de professionnels afin de gagner de nombreux lots et de belles opportunités.

TABLE RONDE

Conférence autour d'un sujet d'actualité menée par des universitaires et des praticiens. En 2017, la conférence portait sur le thème de la "**Compliance**".

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, ses trois grands objectifs sont : le **passage de marque JE**, le **prix du Meilleur Espoir** ainsi que le franchissement de la barre des **100 000 euros** de chiffre d'affaires.

A moyen terme, les grands objectifs sont : **l'intégration de la L30 sous 3 ans**, la présence de plusieurs auditeurs conseils (organisationnel et trésorerie), 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 à la **demi-finale du prix de la meilleure junior-entreprise** de France, fédérer le réseau des JE universitaires et favoriser l'émergence de junior-entreprises juridiques.

NOS PARTENAIRES



EY Société d'avocats

Depuis 2017, Frédéric et ses 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, mais surtout de 80 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

AJC et GEM sont partenaires depuis juin 2017. 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. AJC souhaite accompagner Taker dans leur volonté d'entrée dans la CNJE.