

- Assemblée Générale des Présidents
- Congrès National d'Hiver 2021
- Support envoyé en amont



Partenariats du Mouvement



Les partenaires institutionnels - Approches ministérielles

Le Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation (MESRI) est en charge de la préparation et la mise en œuvre de la politique du Gouvernement relative au développement de l'enseignement supérieur, à la recherche et à la technologie.

Il assure la coordination et le lien entre les établissements d'enseignement supérieur (grandes écoles, universités, IUT...) ainsi que les organismes de recherche (EPST, EPIC, EPCA...).

Interlocuteurs de la CNJE : Frédérique Vidal, Graig Monetti, Yann Jacob, Alain Asquin

Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/fr

Le Ministère de l'Éducation nationale, de la Jeunesse et des Sports est en charge de la préparation et de la mise en œuvre de la politique du Gouvernement concernant la jeunesse au sein et en dehors du milieu scolaire, l'accès de chacun aux savoirs et au développement de l'enseignement préélémentaire, élémentaire et secondaire.

Il assure et définit les voies de formations, les programmes nationaux, les politiques éducatives des écoles...

Interlocuteurs de la CNJE : Sarah El Hairy, Gabriel Attal, Théa Soulier

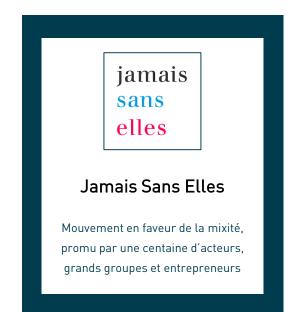
Ministère de l'Éducation Nationale, de la Jeunesse et des Sports

https://www.education.gouv.fr/



Les partenaires soutien - Positionner le Mouvement







Nouveautés de l'offre de services



L'offre de services de la CNJE - Une nouvelle structure

Comment nous aider à améliorer la page?



Tout au long de l'année, la CNJE travaille sur l'amélioration de son offre de services (contenu, accessibilité, forme...). C'est ensemble que nous pouvons développer cette offre, selon les projets et orientations du Mouvement. Alors n'hésite pas à nous donner ton avis, en moins de 5 minutes via ce formulaire : https://forms.qle/ZGBs4PjJqqiLyTGE8







Restructuration de l'offre de MDD





Le Module de Développement

Le MDD est un service proposé par le pôle Développement de la CNJE, accessible à toutes les structures du Mouvement, de la Junior-Création à la L30. Il s'agit d'une formation personnalisée et adaptée à votre structure et vos problématiques, dispensée par un Formateur expert mandaté par la CNJE. L'offre de MDD a été revue pour être plus en phase avec les besoins du Mouvement.

Pour demander un MDD :
Kiwi → Ressources → Kiwi Formation → Contact →
Demande de MDD



L'offre de MDD

Restructuration de l'offre de MDD

L'offre de MDD a été restructurée autour de 5 grands domaines : Stratégie & Pilotage, Gestion des Ressources Humaines, Activité Commerciale, Trésorerie et Systèmes d'Information. L'objectif est de vous proposer un catalogue de MDD adaptable et pertinent, pour vous accompagner au mieux dans votre développement.



Stratégie & Pilotage

Stratégie et Plan d'Action

Système de Management par la Qualité



GRH

Management d'équipe

Gestion des Intervenants

Gestion des Alumni

RFP

4

Activité Commerciale

Stratégie commerciale

Offre de prestations

Prospection

Communication

Suivi d'Études



Trésorerie

Trésorerie

Comptabilité



Systèmes d'Information

Digital Workspace

Automatisation

Site Web

Intégration et accompagnement des structures



Politique d'intégration

Objectif

Ancrer durablement les Juniors dans le Mouvement en les aidant à se construire grâce aux ressources adéquates, afin qu'elles puissent se développer de manière pérenne.



Pack d'intégration

Critères et ressources pour intégrer le Mouvement



Accompagnement CNJE

Réponses aux questions et aide ponctuelle



Onboarding

Rencontre & motivation des nouvelles J.C.



Modèles de Juniors

Contexte

Le Mouvement

Des Juniors de plus en plus représentatives de la richesse du paysage de l'enseignement supérieur.

200

Structures É

Réparties dans toute la France

25 000

Étudiants

Répartis dans plusieurs centaines d'établissement

 \rightarrow Compétences et profils variés



Modèles de Juniors

01

ÉCOLES

3 catégories





Modèles de Juniors

Accompagnement spécialisé de certaines Juniors



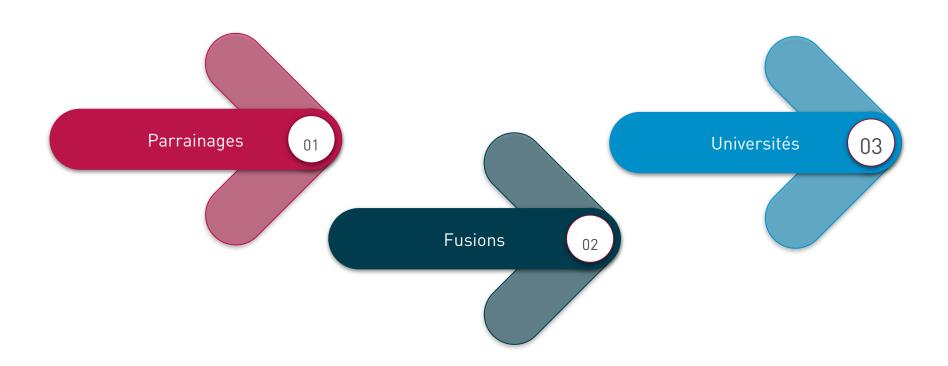
- Instituts d'Études Politique (IEP)

 → 8 Juniors
- Facultés de Pharmacie

 → 5 Juniors
- 3 IAE → 7 Juniors



Projets à venir





Lancement du Comité SI



Reprise du comité SI

Groupe de réflexion autour des enjeux SI dans le Mouvement



Avancer ensemble

En réfléchissant aux évolutions des outils SI proposés à la CNJE (Kiwi, GAEL, etc.)



Échanger

Autour des bonnes pratiques digitales au sein du Mouvement et des outils à recommander



Tester

En avant-première les prochains outils de la CNJE



Démocratiser

L'Open Source dans le Mouvement

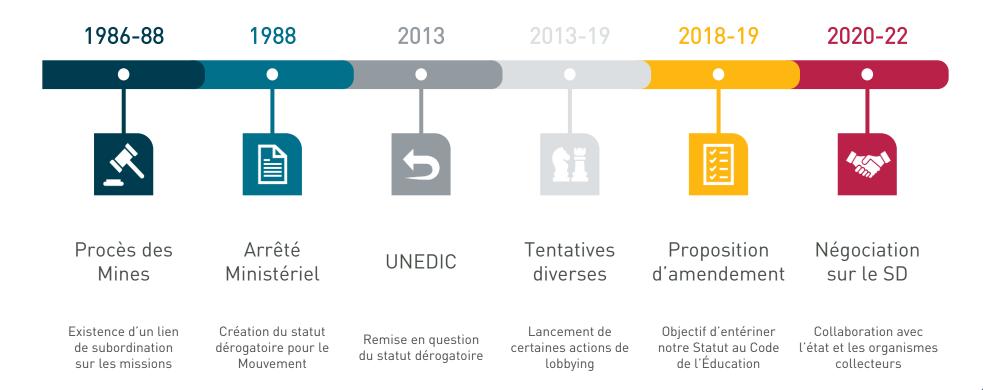
Technique, commercial, jeune ou ancienne junior... Tous les profils sont nécessaires !



Rappel sur le statut dérogatoire



Les avancées sur le statut dérogatoire





Rappel des changements et risques de litige



Rappel des derniers changements



NOUVEAU WORDING

Les termes « consultant », « recrutement », « rémunération » et « cabinet de conseil » ne doivent plus être employés et sont donc remplacés.



CONFORMITÉ CNIL

Pensez à mettre à jour votre site web et/ou application mobile si vous utilisez des traceurs de publicité, mesures d'audience ou de partage de réseaux sociaux.



DOCUMENTS INTERVENANTS

La CVEC n'est plus exigée. Une attestation sur l'honneur est nécessaire pour les alternants en contrat d'apprentissage ou en professionnalisation. Le document type est dans le pack orga de Kiwi Légal.



NOUVEAUX DOCUMENTS TYPES

Pour éviter une requalification en salariat, les documents types d'étude (BA, RM, CE) et associatifs (règlement intérieur, statuts) se trouvent modifiés.



Le détail de ces changements est disponible sur <u>Kiwi Légal</u>. Une <u>aide</u> vous est fournie pour mettre en place les nouveaux documents types.

Pensez à mettre à jour vos conventions cadres et bons de commande si vous en utilisez.



Diminuer le risque de litige avec un client

À la suite d'une augmentation du nombre de litiges dans le Mouvement, voici quelques best pratices pour limiter les risques d'en rencontrer.



LIMITER LE RISQUE D'IMPAYÉ

Renseignez-vous sur la situation financière de votre client. Pour cela, deux moyens existent : société.com et infogreffe.fr.

Adaptez la facturation, en choisissant le pourcentage de l'acompte et en émettant des factures intermédiaires suivant le type de client et l'étude.

01



BIEN DÉFINIR LE BESOIN DU CLIENT

Définissez un cahier des charges exhaustif, ne laissant pas place à l'interprétation et détaillant l'ensemble des exigences du client. Utilisez la convention cadre agile pour gagner en flexibilité, pour un cahier des charges évolutif (informatique).

02



Le cahier des charges est un élément majeur dans la résolution d'un litige. En cas d'évolution, il est primordial de réaliser un avenant à la convention d'étude ou un bon de commande rectificatif.



Diminuer le risque de litige avec un client



RESPECTER LE PLANNING ET LES DÉLAIS DE L'ÉTUDE

Prévoyez une marge de délai et communiquez régulièrement avec votre client : soyez honnêtes si vous rencontrez des problèmes. <u>Assurez un bon accompagnement de l'intervenant et prévoyez de</u>s rendus réguliers via des PVRI.

03



RENDRE UN LIVRABLE DE QUALITÉ

Assurez-vous d'avoir les ressources (licences...) et compétences nécessaires à l'étude en testant vos intervenants. Mettez en place un processus de contrôle qualité de vos livrables : vérification de la conformité par rapport au CdC (checklist).

04

Pour rappel, depuis la dernière AGP, la mention du contrôle du livrable des intervenants ne doit plus apparaître dans les documents d'étude.



Pour plus de détails sur les litiges et leur résolution, voici une <u>analyse</u>. En cas de litige ou de question, sollicitez-nous via le module ticket sur Kiwi : contacter la CNJE.



Bilan des Congrès Régionaux d'Automne



Formation

Ateliers CNJE du CRA21

Lors de l'AGP du CNH21, le livrable des ateliers des Congrès Régionaux vous sera présenté. Il comprendra une présentation des thématiques abordées, une synthèse des différents échanges et des axes de travail issus de ces discussions!



Atelier "Capitaliser sur son écosystème pour développer son image de marque" pour déterminer sa place, son image et ses cartes à jouer en termes de visibilité et de reconnaissance



Atelier "Bénéficier de son écosystème pour les opportunités business" pour apporter des éléments de réponse à des problématiques commerciales



Atelier "Booster sa performance interne en s'appuyant sur son écosystème" pour consolider sa structure et ses process