# RECONNAISSANCE DE L'ENGAGEMENT ASSOCIATIF AU SEIN DU MOUVEMENT DES JUNIOR-ENTREPRISES



# 25 000.

C'est le nombre d'étudiants qui s'engagent dans l'aventure Junior-Entreprise chaque année.

Ecole de commerce, école d'ingénieur, université ou au sein d'institutions spécialisées, les Junior-Entreprises sont présentes dans plus de 200 établissements d'enseignement supérieur.

Les Junior-Entrepreneurs qui les constituent sont des profils engagés et proactifs faisant de chaque Junior-Entreprise une actrice du rayonnement de l'école et véhiculant son image de marque. C'est une alliée de taille dans l'implémentation de la stratégie de chaque établissement.

Le Mouvement ne dispose pas d'un moyen de connaitre l'intégralité des avantages dont peuvent bénéficier les Junior-Entreprises de de la part leur administration. Ces données neuvent pourtant constituer une base solide sur laquelle négocier des avantages, afin de pouvoir **argumenter** les demandes formulées.

Ce document a pour objectif de donner à chacun une vision sur l'avancée du Mouvement dans le cadre des relations entretenues avec leurs administrations respectives.

Faisant office d'état des lieux du contexte actuel, ce rapport pourra servir de base argumentaire afin de **nourrir les discussions entre les Junior-Entreprises.** 

En suivant ce document, vous pourrez :

- Réaliser un diagnostic des avantages obtenus auprès de votre administration, ainsi qu'une comparaison avec les autres Juniors du mouvement.
- Comprendre quels facteurs intrinsèques à votre Junior pourront rendre plus difficile votre travail de valorisation de votre engagement.
- Savoir quelles actions mettre en place selon votre intégration actuelle.
- Savoir qui approcher dans votre administration pour créer des relations pertinentes et durables.
- Avoir tous les arguments en main pour votre première approche
- Comprendre quels acteurs extérieurs peuvent vous aider dans votre démarche.
- Réaliser votre passation de relations avec votre administration sereinement

Bonne lecture. L'équipe AMJE Paris



# SOMMAIRE

Introduction – Méthodologie de l'étude

4

Construire des liens durables avec son administration

9

Facilitation de l'expérience Junior-Entreprise

17

Bénéfices commerciaux 21

Valorisation du parcours Junior-Entrepreneur

25

Conclusion

**30** 

# MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

Ce livret blanc a été réalisé grâce à un questionnaire, auquel ont répondu 68 Junior. 4 témoignages supplémentaires ont été incorporés pour approfondir certains points du livret.

Nous établirons le profil type des Junior ayant réussi à obtenir des avantages et aménagements de la scolarité de ses membres grâce à leur statut de Junior-Entrepreneur.

# CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉCHANTILLON

Les données présentes dans ce livret ont été obtenues suite à la diffusion d'un questionnaire au sein du Mouvement. Ce questionnaire portait sur la Junior et ses caractéristiques, ainsi que ses relations avec son administration.

Basé sur les réponses au sondage, un « score » des Junior bénéficiant des meilleurs résultats auprès de leurs administrations a été établi. Plus une Junior disposait d'avantages de la part de son administration, plus son score était élevé. Les 68 Junior ayant répondu au sondage ont ainsi obtenu un score allant de 5 à 48 sur 70.

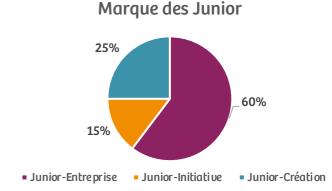
Vous pouvez vous aussi évaluer votre score en scannant le QR code suivant :



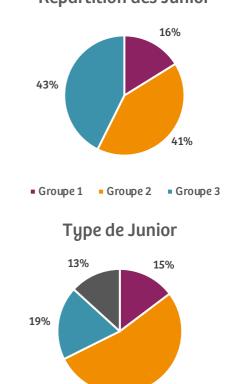
Ce score vou <u>SCANNE MOI!</u> situer vis-à-vis des autres Junior du mouvement et vous indiquera quelles actions privilégier.

Trois catégories d'intégration ont été établies pour rendre la lecture de ce livret plus simple :

- [30-70 points]: bonne intégration, groupe 1
- [20-29 points] : intégration intermédiaire, groupe 2
- [0-19 points] : début d'intégration, groupe 3



#### Répartition des Junior



53%

■ Commerce ■ Ingénieur ■ Université ■ Spécialisée

# INFLUENCE DU TYPE DE JUNIOR

Une tendance claire se dégage vis-à-vis du type d'école dont provient la Junior : les écoles de commerce, représentant 15% des répondants, composent 62% du groupe 1. Autrement dit, 70% des Junior d'écoles de commerce sont dans le groupe 1 : l'engagement des Junior - Entrepreneurs est globalement mieux valorisé en école de commerce.

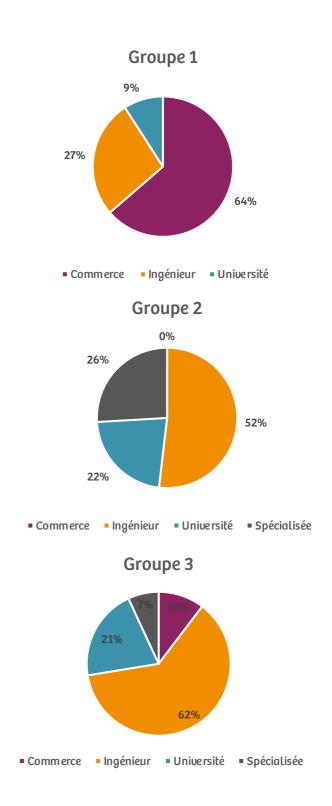
Plusieurs éléments peuvent expliquer cette différence majeure, le premier étant que l'activité des administrateurs soit dans la continuité des enseignements de l'école. Cette continuité permet deux choses :

Tout d'abord, que la direction générale et le corps professoral comprenne plus facilement la raison d'exister de la Junior : mettre en pratique les enseignements de l'école.

Il est ensuite plus simple d'obtenir des aménagements de cours (temps scolaire dédié à la Junior, obtention de crédits ECTS...) quand les activités des administrateurs de la Junior reprennent les concepts présents dans les Unités d'Enseignement.

Ce point est ensuite appuyé par le fait que les élèves en école de commerce arrivent généralement mieux à communiquer auprès de leurs parties prenantes.

Deux Juniors se démarquent cependant de cette tendance : Junior Centrale Supélec, et TSM Consulting, respectivement première Junior d'école d'ingénieur et Université du classement.



### INFLUENCE DU RANG ET DE L'ANCIENNETÉ DE LA JUNIOR

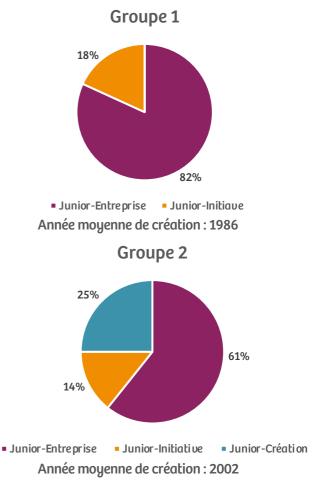
La marque de la Junior est aussi un facteur limitant : aucune Junior-Création ne figure dans le groupe 1, composé à 82% de JE contre 61% et 52% pour les groupes 2 et 3.

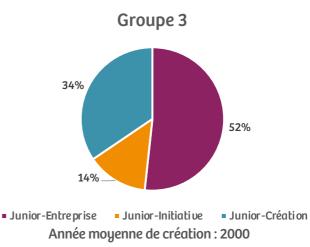
La marque de la Junior étant corrélée à l'âge de la Junior, il n'est pas étonnant de constater que le groupe 1 est composé de Junior plus anciennes.

L'âge et la marque de la Junior ont un effet combiné. Tout d'abord, le fait d'être Junior-Entreprise permet de montrer à son administration que sa Junior est performante et répond à un cahier des charges précis. Cette performance combinée à des années d'existence permet ensuite de prouver que la structure est pérenne. Enfin, les Junior-Entreprises les plus anciennes ont toujours été dans le paysage associatif de l'école, notamment lors de l'arrivée en poste de sa direction actuelle. De bonnes relations instaurées dès lors, et maintenues durant plusieurs années grâce à une bonne passation permettent de s'assurer un soutien et une bonne compréhension de sa direction générale.

Une Junior se démarque cependant une nouvelle fois des autres : Junior 42, créée en 2020 et première JC du classement, qui se place en tête du deuxième groupe.

Nous pouvons cependant observer qu'il n'y a pas de différence notable entre le groupe 2 et le groupe 3. Cela signifie que l'ancienneté et la marque de la Junior n'empêchent pas d'obtenir les premiers avantages différenciant les deux groupes (voir les quatre parties suivantes).





### NOMENCLATURE DES SOLUTIONS

Vous verrez dans les 4 prochaines parties quelles actions mettre en place et dans quel ordre, selon votre niveau d'avancement, pour faire valoir votre engagement associatif auprès de votre administration.



CONSTRUIRE DES LIENS DURABLES AVEC SON ADMINISTRATION
Groupes 2&3



FACILITATION DE L'EXPÉRIENCE JUNIOR-ENTREPRISE 3 Groupes





#### **PARTIE 1**

# CONSTRUIRE DES LIENS DURABLES AVEC SON ADMINISTRATION

Trop de Junior restent inconnues ou mal comprises par leur administration et le reste des associations de leur établissement. C'est en devenant une association incontournable pour ces derniers que vous pourrez au mieux négocier des solutions de valorisation de votre engagement. Cette partie concerne en premier lieu les groupes 2 et 3.

# TROUVER UN SOUTIEN AU SEIN DE SON ADMINISTRATION

Il est primordial de trouver des points d'entrée dans votre administration, ainsi que des personnes qui soutiendront vos demandes auprès du reste de celle-ci. Ces personnes feront office de référents.

#### Cibler ses référents potentiels

La première action que vous pouvez mettre en place est réaliser une cartographie de votre administration : qui travaille où, à quel poste. Récoltez un maximum d'information sur ces différents profils, puis notez vos attentes et objectifs vis-à-vis de chacun d'eux.

N'hésitez pas à contacter vos Alumni, qui ont en général des expériences (positives ou négatives) avec les membres de votre administration. Cette cartographie vous permettra de déterminer vos référents potentiels au sein de votre administration.

Idéalement, vous devez chercher des référents dans les pôles suivants :

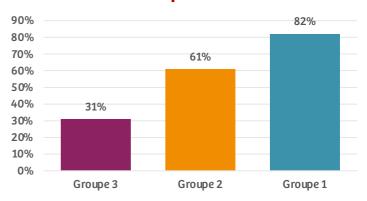
- La direction générale et les responsables de la pédagogie afin de valoriser le parcours Junior-Entrepreneur
- Les pôles Relation Entreprises et communication afin de négocier des avantages commerciaux
- Les responsables de la vie étudiante afin de faciliter votre expérience de Junior-Entrepreneur

Une fois votre cartographie faite et les cibles établies (souvent les responsables), contactez les. C'est traditionnellement le bureau, principalement le président, qui s'occupe des relations publiques avec l'administration. Vous pourrez trouver quels éléments incorporer à votre pitch dans la page suivante.

#### Choisir ses référents définitifs

Quels sont les critères à retenir pour choisir un bon référent ? La disponibilité, la compréhension et le soutien. Le poste occupé, même si important, n'est pas le facteur clé. Il vous faudra un soutien interne qui sera prêt à se rendre disponible pour vous et à vous soutenir de bonne foi. Il vous mettra en lien avec ses supérieurs hiérarchiques et appuiera vos demandes auprès d'eux. Vos meilleures chances se situent auprès du pôle Relation Entreprise, car ils sont les plus proches du monde de l'entreprise et car vous partagez des intérêts communs.

### Part des Junior ayant au moins un référent



Nous pouvons voir une différence nette entre les groupes sur ce point : seulement 31% des étudiants du groupe 3 ont un référent, contre 82% du groupe 1. Le fait que le groupe 2 soit en avance sur le groupe 3 justifie le fait de mettre cette action en premier plan pour le groupe 3. Le groupe 2 doit approfondir cette démarche afin de se rapprocher du groupe 1.

# APPROCHER SON ADMINISTRATION

La CNJE publie chaque année des documents pouvant vous aider à faire valoir votre engagement associatif auprès de votre administration. Voici les ressources nécessaires à une approche réussie de votre administration.

#### <u>Kiwi Document > Développement du</u> Mouvement

- Note sur la Loi Egalité et Citoyenneté
- Baromètre de l'insertion professionnelle en J.E.

#### L' offre de Service CNJE

- Valoriser l'expérience J.E. auprès de son administration
- Convaincre son administration

Voici des témoignages de la part des chefs d'établissements de BSB Junior Consulting, ETIC INSA. Ce sont de nouvelles ressources à ajouter à celles de la CNJE.

"La Junior-Entreprise de BSB, est incontournable! Elle est incontournable pour les élèves, car c'est le lieu idéal de mise en application des connaissances acquises en marketing, communication, comptabilité, finance, etc. c'est une opportunité pour les élèves d'affirmer leurs compétences avant de rejoindre le monde de l'entreprise. Elle est incontournable pour les entreprises du territoire qui ont besoin des compétences que mobilise la Junior-Entreprise. Enfin, en qualité de directeur de Burgundy School of Business, je suis très fier de l'image que véhicule notre Junior-Entreprise BSB Junior Consulting, BJC pour les initiés. Par son dynamisme, le professionnalisme de sa démarche et sa réactivité face aux attentes des entreprises, elle contribue au rayonnement de l'École et de ses élèves."

Stéphan Bourcieu, Directeur Général de Burgundy School of Business,

"Nous avons rencontré ETIC il y a quelques années maintenant. Forte de cette relation, nous souhaitons réellement poursuivre notre collaboration à travers un comité d'étudiants au sein de la Fondation ainsi qu'en mobilisant les compétences d'ETIC en ingénierie pour le programme Alliance. Le programme Alliance permet à des ONG de se faire financer des études par la Fondation INSA. Ces projets à forts impacts sociaux et/ou environnementaux sont réalisés ensuite par les étudiants de l'INSA Lyon."

Sonia BECHET, Directrice Adjointe de la Fondation INSA

# ASSOCIATIONS COMME SUPPORT

S'interroger et savoir se positionner sur les liens entretenus avec les autres associations ne peut qu'être bénéfique pour la Junior. Cela démontre une ouverture d'esprit et permet également de mobiliser les étudiants sur des thématiques communes.

Nouer des liens avec les autres associations présentes dans leur établissement semble un enjeu sous évalué ou délaissé par la plupart des Juniors des groupes 2 et 3. En effet, seulement un tiers de ces Juniors échangent régulièrement avec les autres associations de leur établissement, contre 55% des Junior du groupe 1.

Les autres associations de votre établissement joueront pourtant un rôle majeur à deux niveaux :

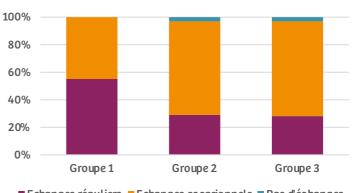
- Votre participation à la vie de l'école
- La reconnaissance de votre statut de Junior-Entrepreneur

Il n'est pas rare d'être confronté à une administration réticente à proposer des avantages à destination d'une association. **Etablir une stratégie commune** avec les autres étudiants de l'école peut permettre de faciliter les échanges.

Votre insertion dans le paysage associatif de votre école doit se dérouler en deux temps. Tout d'abord, devenez un partenaire de confiance des autres associations majeures de votre école. Réaliser une cartographie des autres associations incluant leurs liens avec votre administration est une nouvelle fois une bonne manière de visualiser les opportunités à comprendre saisir. ainsi aue avec auelles associations agir pour toucher son administration. Une fois cette cartographie réalisée, dédiez un membre de votre équipe aux relations avec les autres associations, si possible un membre du bureau. Ce membre devra se tenir informé des actions entreprises par les autres associations pour déceler les opportunités à saisir.

Une fois que vous aurez démontré votre sérieux et votre savoir faire aux associations ciblées, essayez de faire valoir l'ensemble de vos compétences auprès d'eux. Proposez aux autres associations des formations, des cours, ou même de ponctuellement les aider sur un processus voir leur donner certains vôtres. Devenez une association incontournable pour les autres associations, et fort du soutien de celles-ci, vous deviendrez une association incontournable pour votre administration.

### Fréquence d'échanges avec les autres associations

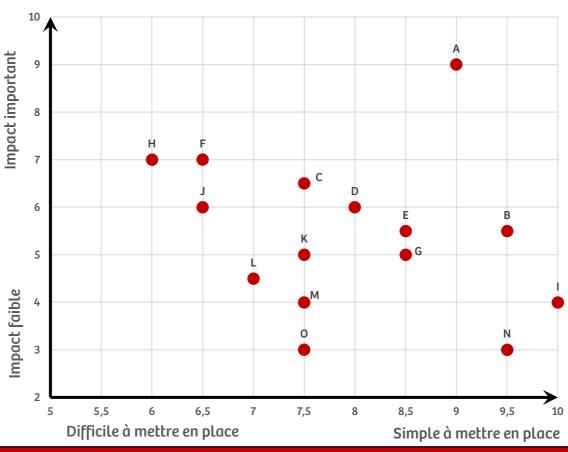


■ Echanges réguliers ■ Echanges oc casionnels ■ Pas d'échanges

Neoma Reims Conseil (NRC) utilise son tissu associatif pour se placer comme un partenaire incontournable de son administration. En cas de problème de gestion ou de trésorerie, elle intervient auprès des autres associations.

# SYNTHÈSE DES ACTIONS À METTRE EN PLACE

#### Matrice Impact x Simplicité



Se faire connaitre de son administration	Lettre	Simplicité	Impact
Faire une cartographie de son administration	Α	9	9
Relayer l'actualité de l'école sur les réseaux	В	9,5	5,5
Présenter le nouveau mandat	С	8	6
Prendre contact avec les pôles suivants : communication, relation entreprise, directeurs de la pédagogie, direction générale	D	8,5	5,5
Prendre contact hebdomadairement avec ses référents	E	6,5	7
Diffuser une newsletter à son administration et professeurs	F	8,5	5
Faire une présentation générale de son activité à son administration	G	6	7
Faire une cartographie des autres associations	н	10	4
Organiser des réunions régulières avec les départements de l'école	1	6,5	6
Réaliser des Audits ou formations à destination des autres associations de l'école	J	7,5	5
Participer à tous les évènements de l'école	K	7,5	4,5
Prendre contact hebdomadairement avec les autres associations	L	7	4,5
Participer aux JPO	М	7,5	4

# GAGNER LA CONFIANCE DE SON ADMINISTRATION

Le mot d'ordre pour gagner la confiance de son administration est la **constance**. Cette constance se décline en trois axes distincts :

- 1. Constance dans la gestion de la structure
- 2. Constance dans vos relations sur votre mandat
- 3. Constance entre les mandats

#### Constance dans la gestion de votre structure

Il vous faut prouver votre professionnalisme et votre sérieux à votre administration afin qu'ils aient suffisamment confiance en vous pour vous conférer des avantages par rapport aux autres élèves. La première étape est ici de passer Junior-Entreprise, la norme étant un bon premier cadre dans lequel évoluer. Essayez de faire intervenir des membres extérieurs à votre Junior pour attester de votre qualité : n'hésitez pas à faire remonter des témoignages clients et invitez un ou plusieurs membres de votre administration à vos audits. Le passage de l'ISO 9001 vous permettra de leur confirmer votre engagement qualité et votre professionnalisme.

N'hésitez pas non plus à faire intervenir votre administration dans les réflexions liées à la gouvernance de votre Junior : que ce soit par le biais de challenge ponctuels de votre stratégie ou par des places dans votre COS/CODIR. Cela lui permettra de mieux comprendre vos ambitions, les enjeux que vous allez rencontrer, tout en vous donnant un avis extérieur et une aide potentielle. C'est aussi une bonne occasion de démontrer votre savoir faire.

#### Constance dans vos relations sur votre mandat

Deux moyens existent pour devenir incontournables au sein de votre association : nous venons de voir le premier, qui est de devenir incontournable pour les autres associations.

Le deuxième moyen de devenir incontournable pour votre administration est d'être omniprésent pour votre administration : vous devez être présents à chaque évènement, à chaque occasion de vous faire remarquer auprès de votre administration.

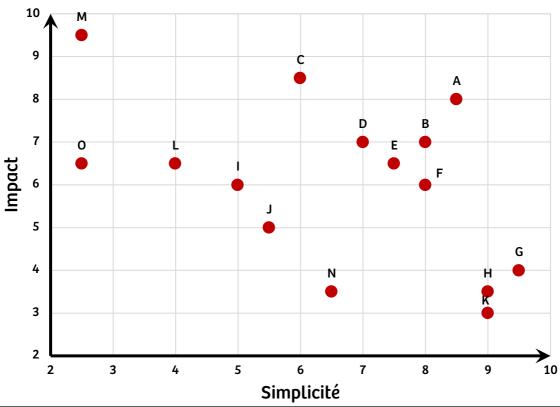
Il vous faudra cependant les informations sur ces évènements en avance, pour vous y préparer. C'est ici que vos référents sont vos meilleurs alliés: vous devez établir une relation de confiance et d'entraide entre vous et eux. Pour ce faire, instaurez des points périodiques avec eux (par exemple tous les mois). Ne les oubliez pas pour autant hors de ces points périodiques, et allez les voir de manière hebdomadaire. Montrez leur des preuves d'attention: offrez leurs des goodies, demandez leur des nouvelles du reste de l'administration, proposez leur votre aide si ils rencontrent des problèmes... C'est de cette manière que vous serez informés en premier lieu des évènements et changements internes à venir.

Faites aussi en sorte que vos référents soient les premiers informés de tout changement arrivant au sein de votre Junior : en les tenant informés de problèmes internes, vous leur signifiez à votre tour votre confiance tout en vous ouvrant à une source d'aide potentielle.

Une fois votre présence assurée et votre professionnalisme démontré sur les évènements organisés par votre école, proposez à votre tour d'organiser des évènements en partenariat avec l'école : Hackathon, série de conférences, business lunch... Ces évènements nécessitent beaucoup de ressources de votre part mais sont aussi une occasion pour vous de travailler sur des thématiques intéressantes, faire rayonner votre école tout en prouvant à votre administration votre importance et potentiel.

# SYNTHÈSE DES ACTIONS À METTRE EN PLACE

#### Matrice Impact x Simplicité



Gagner la confiance de son administration	Lettre	Simplicité	Impact
Enregistrer et diffuser des témoignages clients à son administration Faire une présentation de sa stratégie et son plan d'action à son	Α	8,5	8
administration	В	8	7
Passer Junior Entreprise	С	6	8,5
Assurer une présence étudiante professionnelle aux évènements de son école	D	7	7
Inviter un membre de l'administration à son audit	E	7,5	6,5
Présenter ses résultats trimestriels à sa DG	F	8	6
Relayer des contenus CNJE auprès de son école	G	9,5	4
Soutenir sa communication auprès des étudiants	н	9	3,5
Organiser une série de conférences	1	5	6
Organiser des Webcafés	J	5,5	5
Diffuser offres de stage	K	9	3
Organiser des business lunch	L	4	6,5
Passer ISO 9001	М	2,5	9,5
Subventionner d'autres associations	N	6,5	3,5
Organiser un Hackathon	0	2,5	6,5

# PÉRENNISER SES RELATIONS AVEC SON ADMINISTRATION

Cette dernière sous partie est de loin la plus importante, car tout le travail de fond mené depuis un an par votre mandat sera réduit à néant si vous la négligez. Elle conclut de même la première partie de ce livret blanc.

La description du processus de passation à adopter a été écrite selon le processus de passation de Neoma Reims Conseil, première Junior au classement. Vous pourrez de même retrouver un mot de Pascal CHOQUET, Directeur du campus de Reims, à droite de ce texte. Son témoignage synthétise les sous parties de cette partie 1.

Faites en sorte que le nouveau président rencontre vos référents dès son élection, le lendemain si possible. Organisez ensuite un tour de votre administration avec le reste du mandat entrant, où la nouvelle équipe pourra se présenter.

Une fois cette introduction informelle réalisée et selon votre processus de passation de mandat, invitez vos référents à votre Assemblée Générale de changement de mandat. Présenter vos quitus moraux et financiers en leur présence est une nouvelle opportunité pour vous de leur prouver votre transparence. Le mandat entrant pourra aussi exposer sa stratégie et ses ambitions pour l'année à venir.

Après ces deux introductions, accompagnez les nouveaux chargés des relations avec l'administration et autres associations pendant les semaines qui viennent pour vous assurer que cette transition se fait de la meilleure manière possible.

Enfin, n'oubliez pas d'inviter vos référents à votre soirée de passation, en invitant aussi des Alumni. En effet, la présence systématique d'Alumni à celle-ci permettra de conserver ce lien construit au fur et à mesure des années entre vos référents et votre structure, tout en montrant à votre administration que le nouveau mandat est toujours bien accompagné par ses Alumni.

« Neoma Reims Conseil (NRC), la Junior-Entreprise de NEOMA BS sur le campus de Reims. fait partie des associations emblématiques de l'école. Elle a un statut et une position centrale dans la cartographie des associations. Ce qui est aussi particulier, c'est le mode de renouvellement annuel des membres de l'association, c'est un processus de sélection entre étudiants, les 21 membres sont issus de candidatures, à la suite d'épreuves techniques et entretiens de motivation. L'école a adapté un parcours aux étudiants impliqués dans la vie associative, ainsi nos étudiants ont un temps aménagé pour gérer la Junior-Entreprise. Par le cadre juridique strict qui est imposé par la CNJE, les membres de NRC sont confrontés a la réalité technique et iuridique du monde du travail. Aujourd'hui, Neoma Reims Conseil joue un rôle économique sur son territoire, par la production d'études l'accompagnement des acteurs locaux. Ces travaux contribuent a l'ancrage territorial et au rayonnement de NEOMA BS,

Les relations entre l'administration et la JE sont basées sur la confiance et l'accompagnement. Cette confiance émane de la qualité des projets menés par la Junior et par leur constante innovation pour gagner en compétence. Le passage de l'ISO 9001 cette année en a été la preuve. »

Pascal CHOQUET, Directeur du Campus de Reims

#### **PARTIE 2**

# FACILITATION DE L'EXPÉRIENCE JUNIOR-ENTREPRISE

En plus d'un soutien scolaire et commercial, le soutien des Junior-Entreprises peut également se faire d'un point de vue logistique. Accompagnement pour le processus de Recrutement Formation Passation, prêt de matériel ou aménagement d'emploi du temps, les solutions sont nombreuses au sein du Mouvement.

## AMÉNAGEMENT DE L'EMPLOI DU TEMPS

### Aménagement de l'emploi du temps des administrateurs

L'aménagement de votre emploi du temps est l'un des premiers avantages que vous devriez poursuivre : en effet celui-ci peut se faire de manière graduelle (une journée banalisée pour un audit, une heure d'absence justifiée pour un rendez-vous client...) jusqu'à arriver à des avantages non négligeables. 55% des élèves des Junior du groupe 1 bénéficient de plus de 4 heures par semaine de temps scolaire dédié à la Junior, contre 18% du groupe 2 et 4% du groupe 3.

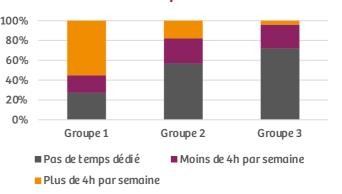
Bénéficier de temps supplémentaire hebdomadaire n'est pas la seule action que vous pouvez mettre en place pour bénéficier de temps supplémentaire. En effet, réaliser un stage normalement obligatoire au sein de votre Junior permettra à vos membres de pouvoir s'impliquer constamment sur une période de plusieurs semaines voir plusieurs mois. C'est une pratique adoptée à 64% par le groupe 1, contre seulement 19% pour le groupe 2 et 3. Vous pourrez aussi négocier la possibilité de réaliser un stage de césure en Junior, à la suite ou en parallèle de cette demande de stage.

### Utiliser un parcours entrepreneurial dédié : le saint graal de tout Junior Entrepreneur.

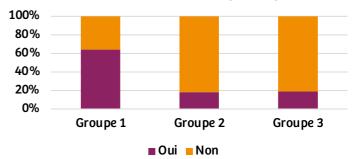
La meilleure facilitation d'expérience Entrepreneur que vous puissiez obtenir est de vous intégrer dans un parcours entrepreneurial dédié. Une grande part des établissements du supérieur en possèdent un, et il est essentiel pour vous de capitaliser au maximum sur celui-ci. Vous obtiendrez par ce biais un temps considérable supplémentaire, ainsi l'expertise de VOS professeurs accompagnant sur certaines thématiques. Essayez de négocier des places ou une facilité d'entrée dans ces cursus contingentés.

Le groupe 1 est de nouveau en avance par rapport aux groupes 2 et 3 : 45% des Junior-Entrepreneurs de ce groupe ont accès à un parcours de ce type, contre 11% du groupe 2 et 5% du groupe 3.

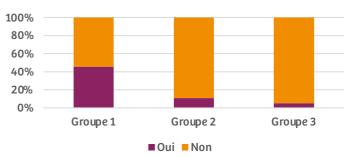
#### Temps scolaire dédié à la Junior Entreprise



#### Possibilité de réaliser un stage au sein de votre Junior en tant que stage obligatoire



### Utilisation d'un parcours entrepreneurial dédié



# MISE À DISPOSITION DE MOYENS MATÉRIELS

#### Moyens matériels ciblés

Nous nous limiterons ici à des avantages touchant aux sujets suivants :

- Moyens matériels liés à la communication
- Utilisation des locaux de l'école
- · Accès au matériel technique

#### Utilisation des locaux

Les locaux de l'école peuvent être utilisés à plusieurs fins. La première étape étant bien évidemment d'obtenir un local fermé pour sa Junior, étape largement atteinte (91% Junior confondues) par les trois groupes.

Le fait de pouvoir utiliser des salles pour vos réunions client ou réunions est la deuxième étape de cette facilitation de l'expérience Junior-Entreprise. 82% des Junior ayant répondu au questionnaire disposent de cet avantage.

Le troisième point que vous pouvez obtenir est la possibilité d'utiliser les locaux de l'école pour des congrès, Hackathon... Ces locaux sont une véritable opportunité pour votre école comme pour votre Junior. En vous autorisant à y mener des évènements, votre école rayonne directement auprès des entreprises/partenaires invités, ainsi qu'auprès des autres Junior-Entrepreneurs. Commencez par utiliser ces locaux lors d'évènements co-organisés avec votre administration. Vous leur démontrerez ainsi votre capacité à organiser des évènements de plus grande ampleur. Cela vous permettra de même de gagner en expérience et autonomie, pour pouvoir ensuite organiser vos évènements indépendamment de votre administration.

#### Accès aux ressources techniques

Avoir accès au matériel technique de votre école est l'un des points clés à débloquer pour pouvoir déployer l'ensemble des enseignements de votre école et utiliser ses atouts. 74% des Junior en école d'ingénieur ont accès à leur matériel technique. Il est cependant plus complexe de fournir des statistiques pertinentes sur les autres types de Junior sur ce point car la présence de matériel technique dans une école n'est pas totalement lié au type d'école dans laquelle la Junior se situe.

Si votre école est réticente à l'idée de vous laisser accéder à son parc machine, contactez directement les techniciens et laborantins de votre école, qui pourront soutenir votre demande. L'édition d'une charte d'utilisation du matériel technique vous permettra de cadrer cette utilisation et rassurer votre administration.

#### Participation au RFP

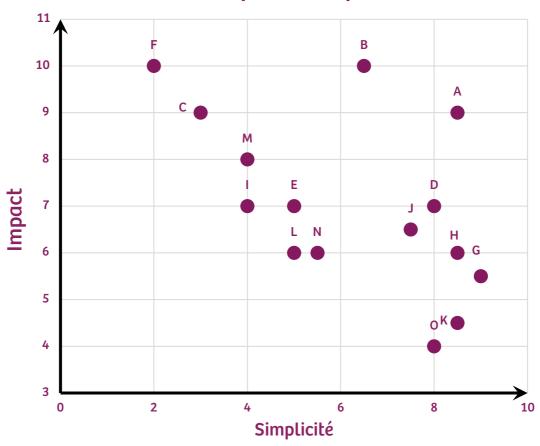
Le RFP est le moment critique de tout mandat. Demandez de l'aide à votre administration sur ce point, car ils ont tout intérêt à vous aider pour maintenir de bonnes relations avec vous au fil des années et éviter de perdre du temps. Ils pourront vous aider à plusieurs niveaux :

Il pourront vous aider à planifier votre RFP en vous communiquant leur planning de rentrée afin que vous puissiez au mieux vous y intégrer.

Une fois vos plannings établis, ils pourront aussi vous aider au niveau de la communication : en glissant un mot sur vous lors des discours de rentrée, en vous autorisant à placarder des affiches dans les locaux de l'école... Une liste non exhaustive de solutions à mettre en place pourra être trouvée dans le suite du livret.

# SYNTHÈSE DES ACTIONS À METTRE EN PLACE

#### Matrice Impact x Simplicité



Facilitation de l'expérience Junior-Entreprise	Lettre	Simplicité	Impact
Obtenir un local fermé	Α	8,5	9
Avoir un accès aux machines et au matériel technique	В	6,5	10
Pouvoir placarder des affiches dans l'école	D	8	7
Réservation de salles et d'espaces de travail	G	8,5	6
Mise à disposition de matériel informatique ou bureautique	Н	9	5,5
Présence lors de l'audit conseil	J	7,5	6,5
Affichage et communication sur les écrans	K	8,5	4,5
Conseil sur offre de prestation et/ou positionnement	E	5	7
Possibilité d'organiser des évènements dans les locaux de l'école	N	5,5	6
Crédits impression, courrier	0	8	4
Formation de l'équipe	М	4	8
Rôle de conseil et formation du bureau	L	5	6
Conseil sur l'élaboration de la stratégie	1	4	7
Participation à l'élaboration du RFP	С	3	9
Participation active à la passation	F	2	10

#### PARTIE 3

# BÉNÉFICES COMMERCIAUX

Mise en place de campagnes de mécénats, prospection, promotion de l'image de marque de l'école...

Quelles sont les actions en place faisant des établissements du supérieur des partenaires commerciaux de leur(s) Junior ? Comment les Junior-Entreprises peuvent-elles devenir des partenaires commerciaux de ces institutions ?

# FAIRE DE VOTRE ÉCOLE VOTRE PREMIER PARTENAIRE COMMERCIAL

#### Utilisez l'aura de votre école à votre avantage

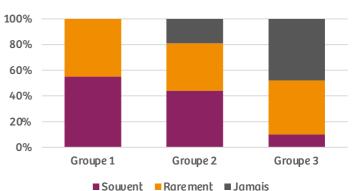
Votre école peut vous aider à plusieurs niveau pour vous aider à générer du chiffre d'affaires.

Elle peut tout d'abord soutenir votre communication : page dédiée sur le site internet de l'école, relai de vos publications sur les réseaux sociaux... Ce sont les premiers avantages que vous pouvez leur demander. En effet, ces différents éléments demandent peu de travail de leur part. C'est une des premières actions que le groupe 3 doit mener. En effet, seulement 52% de ce groupe le fait, contre 79% des Junior du groupe 2 et 100% du groupe 1. Ces deux derniers peuvent cependant s'améliorer en augmentant la fréquence de diffusion.

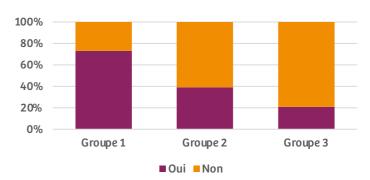
Faites de votre école votre premier représentant

Faire participer les membres de son administration à sa prospection est une vraie opportunité pour vous. C'est cependant un exercice délicat car ceuxci doivent être en capacité de pitcher votre fonctionnement et activité de manière fidèle et fiable. Cette difficulté peut être retrouvée dans les différences entre les trois groupes : 73% des Junior du groupe 1 utilisent les membres de leur administration comme vecteur de prospection, contre 39% pour le groupe 2 et 21% pour le groupe 3. C'est une problématique sur laquelle ces deux derniers, particulièrement le groupe 2, doivent commencer à travailler dès maintenant, car celle-ci demande un travail de formation de fond. Celle-ci est cependant en continuité avec la partie 1 et nécessite d'avoir la confiance de son administration. En effet, votre administration doit être convaincue de la plus value que vous apportez à l'école. Une fois ce travail réalisé, vous pourrez lui demander de vous appuyer directement dans votre prospection, tout en vous assurant qu'ils soient à même de le faire. Vous devez pour ce faire les aider en leur donnant vos documents commerciaux, qui pourront servir de références dans leurs dialogues. Ils deviendront alors de plus en plus à l'aise avec votre offre de prestation au fil des années. Vous pourrez ainsi compter sur l'une des plus grandes opportunités de prospection qui soit à votre disposition : une personne reconnue et respectée par les entreprises, qui prospecte pour vous.

### Diffusion de l'offre de prestation sur les réseaux



### Les membres de l'administration participent à la prospection de la Junior



### POUR ALLER PLUS LOIN

#### Réalisez des missions pour votre école

Vous êtes une solution idéale à un potentiel besoin de votre école : vous êtes devenus une association incontournable de votre administration, et êtes conscients et informés des problèmes internes que celle-ci peut rencontrer. Vous lui avez aussi prouvé votre professionnalisme et votre savoir faire à travers les missions que vous avez pu réaliser et à travers les témoignages clients que vous lui avez fait remonter. Vous proposez un service de qualité et abordable. En faisant appel à vous, l'école rémunère de plus directement certains de ses élèves! N'hésitez pas à proposer de venir en aide à votre administration sur des problématiques rencontrées. Junior Centrale Supélec a par exemple généré 30k euros de chiffre d'affaire avec son école sur le mandat 2020-2021.

#### Utilisez les bases de données de votre école

Votre école possède plusieurs bases de données (BDD) particulièrement intéressantes pour vous :

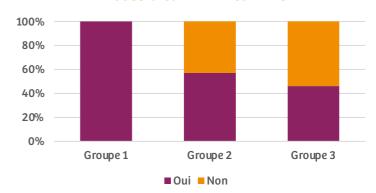
Utiliser votre base de données Alumni pour prospecter est particulièrement intéressant car vous bénéficiez d'un contact privilégié avec des personnes bien placées. Obtenir cette base de données est un enjeu pour le groupe 2 et 3 : seulement 57% du groupe 2 et 46% du groupe 3 y ont accès, contre 100% du groupe 1.

Une deuxième base de données intéressantes pour vous est la base de données des stages réalisés par les autres élèves de votre école. Vous aurez d'une part contacts privilégiés avec une personne intéressante dans l'entreprise prospectée (souvent le tuteur de stage) et d'autre part une bonne idée des problématiques rencontrées par celle-ci par l'élève y ayant réalisé son stage. Nous pouvons par ailleurs observer une tendance unique sur ce point : le groupe 2 devance le groupe 1 sur cette problématique. La différence (27% contre 43%) n'est pas suffisante pour tirer des conclusions, mais cela montre que cette source d'activité potentielle est généralement délaissée par les trois groupes.

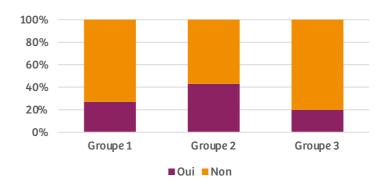
#### Utilisez les contacts privilégiés de votre école

Votre école est en lien direct avec votre environnement économique local : incubateurs, CCI, collectivités territoriales... Ces contacts privilégiés sont une bonne opportunité pour le groupe 2 et 3 de générer de l'activité supplémentaire : 73% du groupe 1 a accès à ces contacts, contre 54% du groupe 2 et 31% du groupe 3.

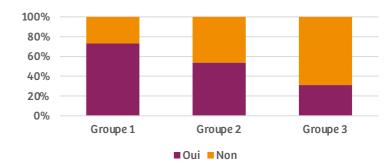
#### Accès à la BDD Alumnis



### Accès à la BDD des stages des autres élèves



### Mise en contact avec l'environnement économique local

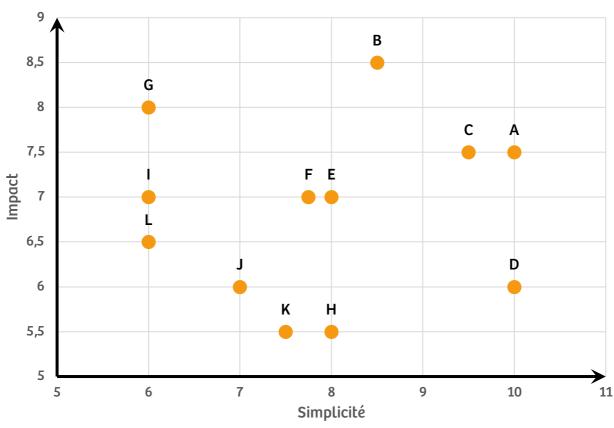




Une attention particulière devra être portée sur le respect des procédures RGPD lors de votre utilisation de bases de données provenant d'un autre organisme. Plus d'informations ici.

# SYNTHÈSE DES ACTIONS À METTRE EN PLACE

#### Matrice Impact x Simplicité



Faire de l'école un partenaire commercial	Lettre S	Simplicité	Impact
Faire relayer ses communication sur les réseaux par l'école	Α	10	7,5
Être présent dans des communiqués de presse de l'école	В	8,5	8,5
Pitcher son offre de prestation à ses référents	С	9,5	7,5
Donner ses documents commerciaux à ses référents	D	10	6
Faire participer les membres de l'administration à la prospection	E	8	7
Être mis en contact avec l'environnement économique (incubateur, CCI, collectivités)	F	7,75	7
Obtenir un stand au forum entreprise de l'école/lors des salons	G	6	8
Être mis en contact avec les mécènes et partenaires de l'école	Н	8	5,5
Prospecter son école	I	6	7
Mise à disposition de contacts presse/médias	J	7	6
Avoir une page dédiée à la Junior sur le site web de l'école	K	7,5	5,5
Accéder à la BDD de tous les stages réalisés par les étudiants	L	6	6,5
Accéder à la BDD Alumni	М	8	7,5

#### **PARTIE 4**

# VALORISATION DU PARCOURS JUNIORENTREPRENEUR

Il est important de faire valoir notre engagement auprès de trois acteurs : les professionnels, <u>qui le reconnaissent déjà largement</u>, nos administrations, ainsi que le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation (MESRI). Malgré une faible reconnaissance historique de la part de ce dernier, les temps changent puisque depuis fin 2021, les dirigeants d'un Junior sont encouragés à candidater au Statut National d'Étudiant Entrepreneur.

Par quels moyens les établissements d'enseignement supérieur et le MESRI soutiennent-ils l'implication des Junior-Entrepreneurs ?

# COLORATION DU DIPLÔME PAR LE PARCOURS JUNIOR-ENTREPRENEUR

#### Obtention de crédits ECTS

La plus-value pédagogique travail stratégique, de communication, gestion de projets, etc. réalisés par les membres de la Junior sont de véritables atouts à mettre en avant. En effet, la mise en pratique de ces connaissances permet aux Junior-Entrepreneurs d'arriver sur le monde du travail avec des expériences professionnelles que les autres élèves n'ont pas. L'activité menée par les Junior-Entrepreneurs constitue une mise en pratique des notions vues en cours, et une ouverture vers de nouvelles thématiques peu abordées dans certains cursus (comptabilité, marketing...).

Cette plus-value pédagogique devrait être prise en compte lors des évaluations de ces dites matières. L'attribution de crédits ECTS pour le travail réalisé par les étudiants de la Junior est le premier pas vers une réelle valorisation du parcours Junior Entrepreneur. Ce premier pas n'est cependant pas atteint, peu importe le groupe que nous étudions. En effet, seulement un tiers des Junior du groupe 1 ont la possibilité de des crédits ECTS grâce engagement. Ce chiffre descend à 21% pour le groupe 2 et le groupe 3. Ce point est difficilement changeable en interne, et une campagne de sensibilisation sur la plus-value pédagogique des Junior-Entreprise doit être menée à plus grande échelle. Nous retrouvons les mêmes proportions pour la validation d'UE.

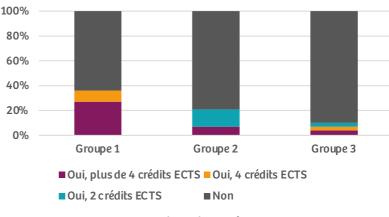
Junior Isep a mis en place au sein de son établissement Junior Isep Académie; des formations certifiantes à destination des intervenants et assurées par leurs partenaires.

#### Validation d'Unités d'Enseignement

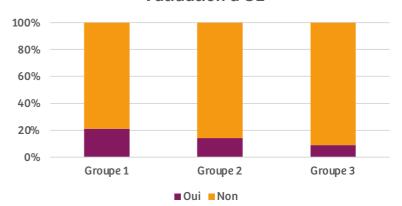
Ces UE sont généralement appliquées aux électifs associatifs existants au sein de l'établissement mais aussi dans le cadre d'électifs dédiés à des projets personnels.

Avant d'entamer des discussions à ce sujet, il peut donc être intéressant d'identifier des électifs que la Junior pourrait valider et de **présenter à l'administration des documents pouvant faire office de rendu à évaluer** (livret stratégique, compte-rendu de Conseil d'Administration, rapports de performance, rapports pédagogiques pour les intervenants...).

#### Obtention de crédits ECTS



#### Validation d'UE



# TRAVAILLER MAIN DANS LA MAIN AVEC SON ADMINISTRATION

La Junior-Entreprise est à la croisée des chemins des étudiants, des entreprises et de l'administration. A ce titre de nombreuses actions peuvent êtres réalisées et la Junior peut être un réel porte parole des vœux et besoins des élèves.

### Accompagnement de son administration sur son offre de prestation et/ou stratégie

Le groupe 1 et 2 sont globalement similaires sur ce point, avec 71% des Junior du groupe 1 bénéficiant d'aide de la part de leur administration pour élaborer leur stratégie contre 61% pour le groupe 2. La majorité des Junior du groupe 3 n'ont cependant pas encore saisi cette opportunité, avec seulement 27% de celles-ci pratiquant cette action.

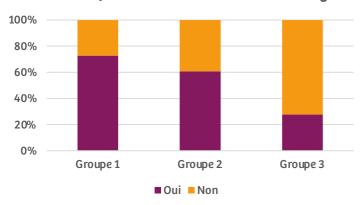
Faire challenger sa stratégie par son administration est pourtant bénéfique sur plusieurs points : vous serez probablement la seule association à les approcher pour ces thématiques, et votre administration sera probablement curieuse et heureuse de vous aider sur ces thématiques très intéressante. Vous leur montrez aussi par ce biais que vous êtes à l'écoute de votre environnement et que leur avis compte pour vous. C'est aussi l'occasion pour vous d'avoir des retours concrets et éclairés sur votre stratégie.

### Modernisation des maquettes pédagogiques

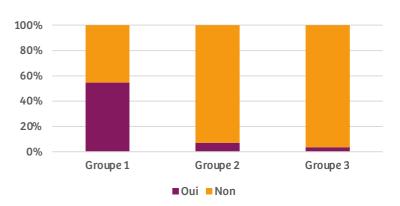
Les groupes 2 et 3 sont similaires sur ce point, avec 7% et 3% de Junior étant sollicitées dans la réflexion des maquettes pédagogiques. Cela n'est pas étonnant compte tenu du fait que cette action témoigne d'une réelle prise de conscience et respect envers notre rôle de Junior-Entrepreneur. Nous pouvons aussi observer que même au sein du groupe 1 seulement 55% des Junior sont sollicitées. Il y a globalement une dissymétrie entre les actions menées par l'administration pour la junior et les actions menées par la Junior pour leur administration. Une action que le groupe 1 peut mener envers votre administration et les élèves de manière générale est de donner des cours aux autres élèves : c'est une pratique réalisée par 27% des Junior du groupe 1.

Cette dissymétrie peut être expliquée par le manque de reconnaissance du rôle de la Junior, comme par le manque d'action entreprise par la Junior vers son administration.

### Conseil sur l'élaboration de l'offre de prestation et/ou de la stratégie

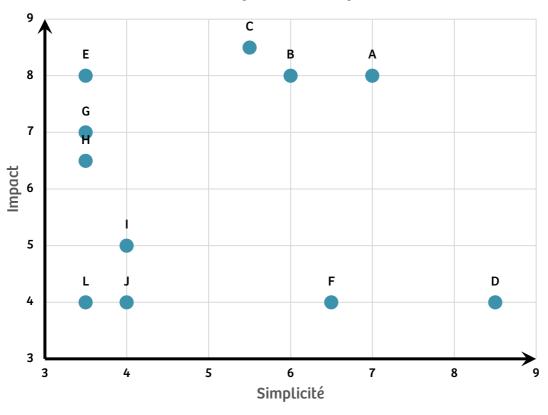


### Sollicitation de la Junior dans la réflexion des maquettes pédagogiques



# SYNTHÈSE DES ACTIONS À METTRE EN PLACE

#### Matrice Impact x Simplicité



Valorisation du parcours JE	Lettre	Simplicité	Impact
Réalisation d'études sur le temps scolaire sous forme de PJT	Α	7	8
Réaliser des stages en JE	В	6	8
Possibilité de réaliser une césure en Junior	С	5,5	8,5
Lister les compétences utilisées par les administrateurs de sa Junior correspondant à des UE	D	8,5	4
Validation d'UE	E	3,5	8
Dispense d'examens ou de TP	F	6,5	4
Obtention de crédits ECTS	G	3,5	7
Aménagement d'examens ou de TP	Н	3,5	6,5
Dispense de cours client	1	4	5
Etudier l'insertion professionnelle de ses Alumnis	J	4	4
Parcours scolaire spécifique	K	1,5	10
Sollicitation de la Junior dans les réflexion des maquettes pédagogique	L	3,5	6

# LE STATUT NATIONAL D'ÉTUDIANT ENTREPRENEUR (SNEE)

Les dirigeants d'une Junior-Entreprise ont aujourd'hui la possibilité de candidater au SNEE, afin de faciliter leur port de la double casquette Étudiant/Junior-Entrepreneur. Voici, de manière non exhaustive, les différents avantages qu'octroie ce statut, ainsi que la procédure pour y accéder.

Ce statut vous apportera tout d'abord plus de temps pour gérer votre Junior et développer vos projets transverses. En effet, le SNEE vous permet de bénéficier d'un aménagement d'emploi du temps, ainsi que d'un accès facilité à une césure autour de votre projet entrepreneurial.

Vous pourrez ensuite **bénéficier de nouvelles ressources** : l'accès à des espaces de coworking, ainsi que l'accompagnement d'un enseignant et d'un expert du réseau PEPITE (Pôles Etudiants pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat).

Ces ressources vous permettront d'accéder à de nouveaux réseaux professionnels : le réseau d'entrepreneurs PEPITE, mais aussi des réseaux d'accompagnement et de financement. Vous pourrez évidemment retirer de ces réseaux des avantages personnel, ainsi que de nouvelles opportunités commerciales pour votre Junior : les entrepreneurs peuvent en effet être une cible de choix, en fonction de votre offre et stratégie commerciale. Cette intégration à de nouveaux réseaux peut être une bonne opportunité pour vous de revoir et diversifier votre offre (sans oublier de la faire challenger par vos parties prenants, accompagnants PEPITE compris!).

Le SNEE vous apportera enfin un nouveau moyen de valoriser votre engagement dans le monde professionnel, via l'obtention du Diplôme d'Etablissement Etudiant-Entrepreneur (D2E). Celuici permettra d'attester de vos compétences entrepreneuriales et ouvrira la discussion en entretien d'embauche.

La procédure pour obtenir le statut national d'étudiant entrepreneur se déroule en 3 étapes :

- 1. Rendez-vous sur cette <u>plateforme</u> pour déposer votre demande de statut. La CNJE recommande uniquement aux membres du Conseil d'Administration de postuler. En effet, malgré le fait que ce statut soit ouvert à tous les étudiants, votre dossier devra être axé autour d'un projet ambitieux, justifiable en tant que membre du CA. Ce précieux statut a été obtenu après de nombreuses années, il est donc de notre devoir de le protéger en ne soumettant que des dossiers complets et sérieux.
- 2. Un comité d'engagement étudiera ensuite votre demande.
- En fonction de votre motivation et du niveau de formalisation de votre projet, le statut vous est délivré.

« Les JE et les Pépites ont beaucoup d'ambitions et de valeurs en commun. [...] Les étudiants qui gèrent l'une de ces 200 structures pourront [...] bénéficier d'un accompagnement adapté et valider leur expérience en passant le certificat de compétence professionnelle "concevoir et développer un projet entrepreneurial" »

Frédérique Vidal, Ministre du MESRI.

# CONCLUSION

Nous souhaitons d'abord tout 68 remercier les Junior avant répondu au questionnaire diffusé, permettant de dresser portrait actuel de la valorisation du parcours Junior-Entrepreneur dans les établissements d'enseignement supérieur en France.

Cette valorisation est extrêmement inégale au sein du mouvement, avec un groupe de tête qui a su construire des relations durables avec son et administration deux groupes suivant sur certains points. Nous espérons que ce livret vous aura fourni les clés nécessaires à une meilleure valorisation de votre parcours. De nombreuses actions non évoquées dans ce livret peuvent aussi être mises en place.

Nous comptons sur vous répondre au sondage inclus dans ce livre, pour continuer à alimenter cette base de données et ainsi permettre des travaux futurs plus précis.

I e mouvement des Junior-Entreprises continue de prendre de l'ampleur en France, avec le pallier symbolique des 200 Junior-Entreprises ayant récemment été atteint.

Nous espérons que cette dynamique se maintiendra dans les années à venir. portant avec elle la reconnaissance de notre engagement associatif.

N'hésitez pas à échanger avec les Junior-Entreprises ayant été citées OU à nous contacter si vous souhaitez approfondir le sujet.

Bonne continuation à tous!

L'équipe AMJE Paris













