



Dossier Président ~ Label Junior-Entreprise
Assemblée Générale des Présidents de Mars 2018



Un peu plus sur nous !

Créée en 2013, PsyInsight est la seule Junior de psychologie de France. Implantée au sein de l'École de Psychologues Praticiens, elle a pour mission d'apporter un cadre professionnalisant à ses étudiants. Depuis sa création, PsyInsight n'a eu qu'une envie : développer ses compétences, process et best-practices afin d'obtenir le label de Junior-Entreprise. Reprise par des étudiants envieux d'avoir un cadre plus exotique, plus performant et plus ambitieux, la Junior se développe réellement à partir de 2016. Le passage de marque Pépinière Junior-Entreprise est obtenue en janvier 2017.

L'École de Psychologues Praticiens est la seule école de psychologie de France. Son cursus intégratif se spécialise en 5^{ème} année par la psychologie clinique ou entreprise. Elle délivre un diplôme d'état de psychologue après 5 ans d'études. Le psychologue y est considéré comme un expert relationnel et un ingénieur social.

• Nos 4 expertises exotiques •



Recrutements



Enquêtes qualitatives
et quantitatives



Passation d'échelles



Qualité de Vie au Travail

• Quelques chiffres •

Date de clôture comptable : 1/05/2017 au 30/04/2018

	N-2 (2015-2016)	N-1 (2016-2017)	N actuel
Chiffres d'affaire en €	3575	4093	8473
Résultat	-286	-642	4 359
Nb d'études	2	2	5
Nb d'administrateurs	6	10	12
Nb d'intervenants	11	10	13
Implication horaire hebdomadaire admin.	?	6	10

Nos partenaires

BNP Paribas

Le partenariat avec la BNP Paribas a été signé en novembre dernier. Celui-ci nous permet par son soutien financier important de rééquiper la Junior pour pouvoir aller plus loin encore. De plus, la BNP Paribas nous propose des formations, une tenue de compte professionnel gratuite et un service de reprographie. Partenaire de la CNJE depuis 13 ans nous sommes heureux de pouvoir à notre tour faire une partie de notre aventure à leurs côtés.



BNP PARIBAS

Junior ISEP

Nos parrains du début jusqu'à aujourd'hui ! Ceux-ci ne manquent pas d'efforts afin de nous aider au mieux à nous hisser à leurs côtés. Ils nous permettent via un échange de best-practices d'améliorer nos process et notre prospection. En échange, PsyInsight a été très heureux de les aider lors du recrutement de leurs chargés de prospection de cette année en intervenant dans leur Business Game.



JUNIORISEP

L'École de Psychologues Praticiens

L'école nous a permis grâce à son soutien de favoriser notre développement. Grâce à son rôle porteur nous avons pu implanter de façon durable dans l'école et son organisation.



Cahier des charges suite à l'audit 2017

Prospection

Il nous a été recommandé de changer notre prospection, essentiellement téléphonique, afin d'améliorer et d'augmenter notre nombre d'études. Nous avons donc décidé de redéfinir la stratégie commerciale en ce sens.

Trésorerie

Nous continuons d'améliorer notre trésorerie et notre comptabilité. Nous souhaitons à court terme, continuer de constituer nos fonds propres et mettre en place un contrôle interne plus rigoureux.

Suivi d'étude

Nous avons, depuis l'année dernière, un pôle qualité qui nous a permis de réaliser plusieurs audits blancs. Nous continuons donc à formaliser notre contrôle interne.

RFP

Nous avons revu et corrigé nos grilles d'évaluation d'entretiens concernant le recrutement des futurs membres du CA afin de le rendre d'autant plus structuré.

5 Process fondamentaux

Gestion associative

Le Président et le Secrétaire-général ont pour mission le bon management de l'ensemble de l'équipe. De surcroît, ils sont responsables de la bonne gestion des CA, permettant de faire le point sur chaque pôle et de prendre des décisions, et des réunions de travail, facilitant l'avancée des projets et le suivi de formations, qui s'alternent une semaine sur deux. De plus, leur rôle concerne le suivi des réunions du bureau qui ont lieu toutes les deux semaines et qui permettent de piloter la Junior ; l'archivage physique et informatique, la gestion informatique des bases de données, la gestion des Alumnis et la gestion des partenariats. Ils participent également à la création ainsi qu'à la bonne réalisation de la stratégie mise en place. Afin de manager l'ensemble de l'équipe au mieux, des entretiens de mi-mandat ont été mis en place par le président afin d'écouter l'ensemble de l'équipe sur les problématiques qu'ils pourraient rencontrer. Ceci est mis en place en même temps que les questionnaires de mi-mandat de motivation. Le secrétaire-général est également en charge de la gestion du comité d'orientation stratégique.

La trésorerie

Le pôle trésorerie est composée du trésorier et du vice-trésorier. Le trésorier est le garant d'une trésorerie saine. Il va créer, en début d'année et en consultation avec les

différents pôles, le budget prévisionnel qu'il va ensuite réactualiser tout au long de l'année. Il supervise l'ensemble du pôle et réalise les déclarations fiscales et sociales. Il est également responsable de l'établissement des devis et de l'émission des factures et des bulletins de versement. Le vice-trésorier a en charge la comptabilité. La principale mission du pôle cette année est de constituer nos fonds propres. Le contrôle interne est encore à améliorer avec la participation du pôle qualité à des audits du pôle trésorerie.

Recrutement-formation-passation

Notre recrutement commence mi-février et concerne les membres du mandat en cours voulant prolonger leur expérience. Par la suite, début mars, une campagne de recrutement est menée auprès des étudiants sur les postes qui seront disponibles l'année suivante. La sélection s'établit par un entretien mené par un membre du RFP et du pôle présenté via, depuis cette année, des grilles d'entretiens et des tests spécifiques à chaque poste afin de vérifier les compétences des postulants. Le choix final s'effectue en CA. Suite au début de la passation et aux formations de bases, l'objectif est d'envoyer les nouveaux membres au CRP. Cela permet de prendre conscience de l'ampleur du mouvement et de profiter des formations spécifiques dispensées. Des interrogations sont ensuite régulièrement faites afin de mesurer le niveau de connaissance de chaque membre. Le pôle RFP sera responsable des formations proposées aux membres du CA ainsi qu'à nos réalisateurs de missions. En septembre, le RFP a pour mission, durant une campagne de communication, de créer le vivier d'intervenants pour l'année. Enfin, ils s'occupent avec le membre du développement commercial de sélectionner les réalisateurs de missions pour chaque mission proposée.

Le développement commercial

Le pôle développement commercial est composé de 3 personnes, dont 1 responsable de pôle. Ils sont en charge du développement commercial et également du suivi d'étude. Cette année a été très chargée pour le développement commercial par la réalisation de deux études de marché, l'orientation stratégique vers une prospection physique et téléphonique plus ciblée, la réalisation de la nouvelle plaquette commerciale et l'ajout d'un domaine de compétence : la qualité de vie au travail. Ainsi nous avons participé à de nombreux salons et conférences tout en prospectant nos professeurs ainsi que nos anciens. Nos clients sont en majorité des PME ou des entrepreneurs fidélisés. Un tableau de suivi de la prospection et de suivi client nous permettent également de diriger notre stratégie.

Une fois qu'un prospect est intéressé par nos prestations, un rendez-vous physique ou téléphonique est pris afin de réaliser le cahier des charges et réaliser le devis avec le trésorier. Un second rendez-vous permettra de présenter le devis et de rédiger l'Avant-Projet et la Convention Client. Tous les documents sortant de la Junior sont vérifiés par le pôle qualité et validés par le président. La personne en charge du suivi de la mission est

membre de PsyInsight et désignée en fonction de ses domaines de compétences et du statut du client (acquisition ou fidélisation).

Le suivi d'étude

Une fois que le client est sur le point de signer, nous faisons appel à notre vivier de réalisateurs de missions afin de voir ceux qui pourraient être intéressés par la mission. Un rendez-vous est pris avec un membre du RFP et le chef de projet afin de sélectionner le ou les candidats les plus à même de réaliser la mission. Une fois l'AP et la CC signées, le réalisateur de mission signera son récapitulatif de mission qui reprend l'ensemble des missions auxquelles il devra répondre. Au moment de la signature de l'AP et de la CC, une facture d'acompte peut également être remise au client, réalisée par le trésorier.

Tout au long de la mission, le chef de projet suit un cahier des charges établi par le responsable commercial sur Trello et a des réunions hebdomadaires avec le réalisateur de mission afin de prévoir les problèmes éventuels et tenir le client informé régulièrement.

Si jamais un livrable est rendu durant la mission, comme un questionnaire que le client doit valider avant son administration, un procès-verbal de recette intermédiaire est signé par le client et une facture intermédiaire est émise. Cela permet à la fois de protéger le travail fourni mais également de payer les étudiants ayant réalisés lesdites phases avant la fin de la mission. Celle-ci prend fin à la signature du procès-verbal de recette finale, l'émission de la facture de solde et l'émission du rapport pédagogique. Un questionnaire de satisfaction est ensuite envoyé au client et aux réalisateurs de missions afin de les fidéliser et remettre en question nos processus pour une amélioration continue.

Notre vision sur l'avenir !

Nous allons essayer d'obtenir le plus tôt possible le label Junior-Entreprise qui serait un véritable levier de prospection et gage de la fiabilité de notre structure. Nous allons également présenter le prix du meilleur espoir 2018. Ce sera le premier prix que nous présenterons. Nous allons continuer de développer la visibilité de notre structure dans le mouvement en continuant d'envoyer, comme nous l'avons inauguré cette année, des candidats aux tests auditeurs conseil. Nous allons pouvoir également commencer à nouer des partenariats plus commerciaux avec d'autres Junior-Entreprises afin d'augmenter notre offre de service. Nous avons également pour projet d'ouvrir une antenne de PsyInsight dans les locaux de notre école à Lyon afin de gagner en visibilité géographique et de permettre aux étudiants de Lyon de pouvoir également faire des missions professionnalisantes. Nous souhaitons également travailler sur la reconnaissance de nos domaines de compétences sur Kiwi.