



— Junior —  
CentraleSupélec

# LE GUIDE DE L'INTERVENANT





---

# SOMMAIRE

---

01

**Introduction**

---

02

**La négociation**

---

03

**Le début de l'étude**

---

04

**Le déroulement de l'étude**

---

05

**La fin de l'étude**

---

06

**Un petit point trésorerie**

---

07

**La Qualité**

---

08

**Comment parler de sa mission JE ?**

---

# Introduction

---



La richesse d'une Junior-Entreprise, c'est avant tout ses intervenants. Les prestations de qualité délivrées par JCS qui lui ont valu une certaine reconnaissance dans le milieu des Junior-Entreprises (97% de satisfaction client, Meilleure Junior-Entreprise d'Europe en 2019-2020-2021) sont avant tout le fait de celles et ceux qui réalisent les études.

Tu as décidé de participer à une étude et tu te demandes peut-être quel comportement adopter face à un client et comment utiliser tes compétences. Ce livret est fait pour toi !

Pour satisfaire entièrement les clients qui font appel à nous, nous ne recherchons pas seulement un étudiant disposant des compétences théoriques requises pour réaliser l'étude. Nous recherchons un consultant, fiable, motivé, ouvert au dialogue et aux compromis et capable de s'investir tout au long du projet quelles que soient les difficultés rencontrées.

Dans ce livret, nous tâcherons de te détailler toutes les étapes du déroulement d'une étude, de la négociation jusqu'au règlement. Ainsi, cette vision d'ensemble du projet te permettra de prendre du recul sur ton travail et de t'investir main dans la main avec le chef de projet pour satisfaire le client.

Nous t'exposerons dans ce livret la façon idéale d'organiser ton travail durant la mission, ainsi que la plupart des détails administratifs dont tu devras t'acquitter, ce qui te rendra la vie plus simple une fois l'aventure commencée.

Bien entendu, ce livret n'est pas exhaustif et tu ne dois surtout pas hésiter à poser toutes les questions qui te viennent à l'esprit aux chefs de projet de la JE qui seront ravis de te répondre.

Bonne lecture !

# La négociation

## Qu'est-ce qu'une négociation ?

C'est la première étape d'une étude : le chef de projet doit négocier l'étude, et pour cela il a besoin de ton aide. Vous commencerez alors tous deux à réfléchir au besoin du client et à estimer la durée de la mission et les moyens nécessaires.

Une négociation reste une négociation ; c'est-à-dire qu'elle **n'implique pas forcément la réalisation de la mission.**

L'aide apportée au chef de projet et la réflexion sur l'étude lors de la négociation sont essentielles car elles vont lui permettre de prouver au client qu'il peut vous faire confiance et ainsi décrocher l'étude !

## Les 3 étapes de la négociation

### RECHERCHE D'INTERVENANTS

N'hésite pas à répondre au mail de recherche d'intervenants envoyé par un membre de la JE si l'étude t'intéresse !



### RENCONTRE AVEC LE CHEF DE PROJET

Le chef de projet te contactera afin de discuter plus en détails de la mission. C'est l'occasion pour toi d'obtenir plus d'informations sur le projet.

### RÉDACTION DE LA PROPOSITION COMMERCIALE

Le chef de projet doit rédiger la proposition commerciale qui présente l'offre de JCS.

Il sollicitera ton aide dans la rédaction de ce document car il regroupe tout le travail que tu auras à faire (Cahier des charges), la méthodologie que tu comptes adopter ainsi que la durée de l'étude détaillée (Planning).

- **Cahier des charges** : Le cahier des charges expose de manière détaillée le contenu du travail qui sera réalisé.

- **Méthodologie** : Comme son nom l'indique, cette partie résume de façon claire les moyens employés et l'organisation du travail. Pour expliquer la démarche technique, elle est divisée en plusieurs phases, chacune correspondant à la réalisation d'un objectif précis en détaillant les technologies utilisées et les points d'attentions

**Attention** : ne pas confondre fonctionnalités (dans le cahier des charges) et moyens de mettre en place celles-ci (dans la méthodologie). Le chef de projet sera là pour s'assurer qu'il n'y a pas de confusion entre ces éléments dans la proposition commerciale.

- **Planning** : Le planning correspond au délai de l'étude ; il associe une durée à chaque phase de la méthodologie.

# Le début de l'étude

---



## La procédure administrative

L'étude ne va pas tarder à signer et tu t'apprêtes à te lancer ... Seulement, il reste quelques détails administratifs à régler pour que ton étude se passe sans soucis et que tu vives la meilleure expérience possible !



## Le dossier étudiant

Dans un premier temps, il te faut remplir ton dossier étudiant afin d'être membre de JCS et apte à réaliser les missions. Pour cela, va dans ton espace étudiant sur [athena.juniorcs.fr](http://athena.juniorcs.fr) et ajoute les documents suivants.



## Les pièces justificatives

- Ta pièce d'identité
- Ton certificat de scolarité
- Ta carte vitale
- Ton justificatif de Sécurité Sociale (CVEC)
- Ton certificat de naissance (Pour les étudiants de l'UE hors France)



## Le Bulletin d'Adhésion

Avant de faire ta première mission pour la JE tu dois maintenant adhérer à l'association. Pas de panique, c'est gratuit et ça ne nécessite que la signature du BA.



## Le récapitulatif de mission

Il ne te restera plus qu'à signer ton récapitulatif de mission(RM) au début de l'étude. C'est le document qui officialise le début de ta mission et fixe son contenu, sa durée et sa rémunération.



## Les logiciels

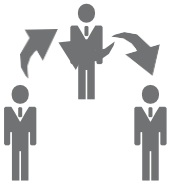
Si ta mission nécessite un logiciel que tu n'as pas, parles-en à ton chef de projet, le client ou la JE peuvent peut-être te le fournir.

# Le déroulement de l'étude

---

## LES CONTACTS CHEF DE PROJET

Il est très important de tenir au courant le chef de projet responsable de l'étude très régulièrement de ton avancée sur la mission. Pour cela : ne manque aucun rendez-vous fixé avec lui pour faire un point et n'hésite pas à échanger avec lui par téléphone si tu as une question ou juste pour l'informer de ton avancée. En plus des ses tâches commerciales et administratives, le chef de projet est là pour t'accompagner et superviser le projet.



## LES CONTACTS CLIENTS

Ne jamais contacter le client directement sans en parler au préalable au chef de projet ! Le but de ta JE est aussi d'être un intermédiaire entre le client et toi, qui réalise l'étude. Si jamais tu as une question, passe par le chef de projet. Des conférences téléphoniques et des rendez-vous avec le client seront organisés pour que tu puisses lui poser toutes tes questions et voir avec lui et le chef de projet comment s'oriente l'étude.



## LA METHODE AGILE

La méthode agile permet d'obtenir régulièrement l'avis du client sur les nouvelles fonctions développées afin de vérifier que le travail effectué correspond au besoin et est fidèle au cahier des charges. Chaque fonctionnalité fait l'œuvre d'une tâche appelée user story que l'intervenant doit réaliser.



# La fin de l'étude

Tu as produit le livrable sur lequel tu travaillais depuis un moment et tu désires être payé mais tu ne sais pas comment ? Cette partie est faite pour toi.



## Rapport Pédagogique

Ce qu'il faut savoir sur une mission, c'est qu'elle ne se finit pas dès que le livrable est remis au client. En effet, pour la clôturer et recevoir tes honoraires tu vas devoir fournir un dernier petit effort ! Cet effort s'appelle le Rapport Pédagogique, c'est un rapport que tu devras rendre à ton chef de projet dans lequel tu expliqueras le contexte de la mission ainsi que sa problématique, et surtout ce que t'a apporté la mission, ce que tu as appris. Ne t'inquiète pas tu ne seras pas tout seul pour faire cela, ton chef de projet t'aidera et te donnera un formulaire simple à remplir !



## PVRF

Une fois ton Rapport Étudiant écrit, ton travail est fini ! A partir de là c'est ton chef de projet qui va gérer le reste. Il va envoyer ce qu'on appelle un PVRF (Procès-Verbal de Recette Final). Ce PVRF est là pour que le client atteste qu'il a bien reçu le livrable que tu as produit et qu'il correspond bien au cahier des charges fourni au début de la mission !



## Factures et BV

Dès que le PVRF est signé ta JE enverra la facture au client, et **c'est lorsque le client nous paye que tu pourras recevoir ton dû** ! Une fois que le client a payé, ton chef de projet t'enverra ton BV (Bulletin de Versement), qui atteste que la JE t'a payé et récapitule les cotisations sociales payées pour toi. Tu recevras une jolie somme sur ton compte correspondant au montant brut stipulé dans ton RM diminué d'une dizaine d'euros de cotisations sociales (part étudiante) par JEH (Jour-Etude Homme, l'unité de facturation de base en JE).



## Délais de paiement

Il se peut qu'à la fin de l'étude tu ne reçoives pas immédiatement tes honoraires. Ceci peut arriver lorsque le client met du temps à payer ; mais ne t'inquiète pas, ton chef de projet fera le nécessaire pour que tu reçoives ce qui t'est dû. Inutile de relancer ton chef de projet tous les jours, il se charge de rappeler au client la nécessité de payer rapidement, mais si une petite piquûre de rappel te paraît nécessaire : n'hésite pas ! Malgré toute notre bonne foi, **une Junior-Entreprise n'a pas le droit de payer ses intervenants avant d'être payée par le client.**



# Un petit point trésorerie

## Dois-je payer des impôts ?

Tout d'abord, sache que nous nous occupons de payer les cotisations sociales (étudiantes et patronales). Cela explique pourquoi le montant net n'est pas égal au montant brut sur ton BV, cette différence vient de ces cotisations. Toutefois, sache qu'en JE tu bénéficies d'un système avantageux : tu payes moins de cotisations qu'un salarié lambda et touches ainsi plus d'argent !

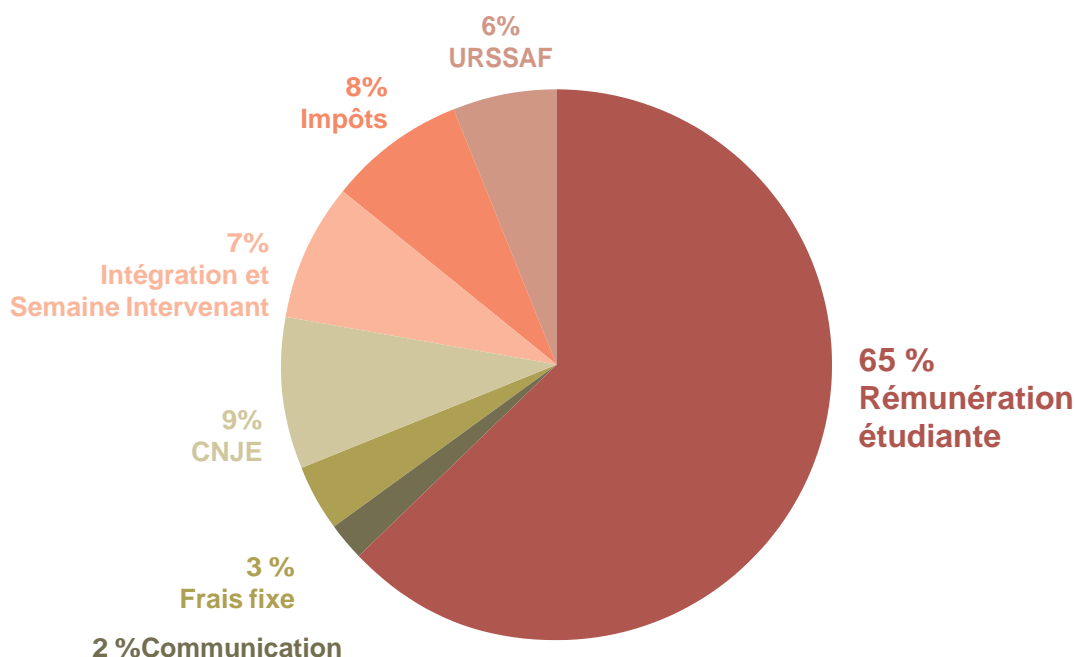
Les honoraires perçus pour une mission doivent être déclarés dans la partie « Revenus non commerciaux non professionnels » de ta feuille d'impôts. Les rémunérations ainsi perçues n'étant pas supérieures à 13 990.5€ sur l'année (car en Junior elles ne peuvent excéder 75% du SMIC sur une année civile pour un intervenant), le régime Micro BNC est applicable (Art. 102 Ter du CGI). Ainsi les rémunérations perçues sont à déclarer à la case 5KU du déclaratif d'impôt sur le revenu 2042-C.

REVENUS NON COMMERCIAUX NON PROFESSIONNELS			
	DÉCLARANT 1	DÉCLARANT 2	PERSONNE À CHARGE
Durée de l'exercice : nombre de mois si inférieur à 12.....	SKR <input type="text"/>	SYR <input type="text"/>	
Cession ou cessation d'activité en 2016.....	SAP <input type="checkbox"/> COCHEZ <input type="checkbox"/>	SBP <input type="checkbox"/> COCHEZ <input type="checkbox"/>	
<b>Régime déclaratif spécial ou micro BNC</b>			
Revenus nets exonérés .....	STH <input type="text"/>	SUH <input type="text"/>	SVH <input type="text"/>
Revenus imposables .....	5KU <input type="text"/>	SLU <input type="text"/>	SMU <input type="text"/>
Recettes brutes sans déduire aucun abattement			
Plus-values nettes à court terme.....	SKY <input type="text"/>	SLY <input type="text"/>	SMY <input type="text"/>
Moins-values nettes à court terme.....	SJU <input type="text"/>	SLD <input type="text"/>	SMD <input type="text"/>
Plus-values de cession taxables à 16%.....	SKV <input type="text"/>	SLV <input type="text"/>	SMV <input type="text"/>
Moins-values à long terme .....	SKW <input type="text"/>	SLW <input type="text"/>	SMW <input type="text"/>

## Existe-il un plafond pour la rémunération ?

En effet, il en existe une. Elle correspond à 75% du SMIC pour une année civile. Si tu dépasses ce montant, les avantages sur les cotisations sociales ne s'appliquent plus et tu perdras ce statut privilégié (BNC) comme expliqué ci-dessus.

## Comment se répartit un JEH facturé au client ?



# La Qualité

---

## Qu'est-ce que la qualité à JCS ?

Tout au long de la mission, JCS a à interagir avec de nombreux acteurs : le client, et bien sûr l'intervenant. Nous avons choisi d'améliorer chacune de ces interactions, en apprenant des erreurs qui ont pu être commises dans le passé pour proposer au client, et à toi bien sûr la meilleure expérience possible. L'ensemble de cette démarche d'amélioration continue constitue ce qu'on appelle la qualité.

Qu'est-ce que ça signifie concrètement ? C'est faire son maximum pour améliorer la satisfaction de tous les acteurs, c'est être réactif, compétent, professionnel. Mais cela demande beaucoup de travail, et ta contribution à cette démarche est essentielle.

## La qualité et toi

Il ne faut pas croire que l'approche qualité ne bénéficie qu'à la JE. Tu as tout à gagner à t'inscrire dans cette démarche. En effet, au-delà d'une mise en pratique de tes compétences, ton expérience en JE t'apprendra à produire un livrable destiné à des professionnels, à tenir les délais (une mission est un réel engagement), à dialoguer avec le client lors de rendez-vous en présence du Chef de projet. Mais surtout à épauler ton Chef de Projet tout au long de la mission, en le conseillant sur la méthodologie, le budget et le planning qui te conviennent le mieux.

À l'issue de la mission, nous reviendrons vers toi pour avoir ton avis sur ton chef de projet, le déroulement de la mission et ton investissement personnel. En répondant à notre enquête de satisfaction finale, tu contribues à l'amélioration de notre structure.

## Notre Politique Qualité

La Politique Qualité formalise les engagements pris par JCS envers ses clients, ses intervenants et ses membres. JCS s'engage ainsi à produire une prestation de qualité conforme aux exigences de ses clients, à fournir aux étudiants de CentraleSupélec une opportunité de mettre en pratique leur enseignement et de découvrir le monde de l'entreprise, à former l'équipe entrante de manière à capitaliser l'expérience acquise et à devenir la Junior-Entreprise de référence par la qualité et la diversité de ses prestations, ainsi que par le développement de son chiffre d'affaire.

Afin d'atteindre ces objectifs, le Directeur Qualité s'engage à identifier et à tenir à jour les différents processus de la Junior-Entreprise afin qu'ils soient constamment cohérents avec le fonctionnement de la structure. Il s'engage également à mettre en place et appliquer les moyens d'évaluation de l'efficacité de ces processus, à améliorer en permanence le Système de Management de la Qualité, à former l'équipe à l'approche Qualité et à la préparer à l'audit de certification ISO 9001:2015. Enfin, il analysera les écarts dans la réalisation de ses objectifs afin de mettre en place des mesures correctives, optimisera le fonctionnement de la JE et sensibilisera l'ensemble des membres à l'approche Qualité.



# Comment parler de sa mission JE ?

## Comment vendre son expérience en tant qu'intervenant sur son CV ou sur LinkedIn ?

Tu as réalisé une mission pour la J.E. et tu as le droit d'en être fier. En plus de t'avoir apporté de l'argent et des compétences, cette mission peut aussi être valorisée sur ton CV ou ton profil LinkedIn.

Une règle d'or existe : tu ne pourras pas dire que tu as travaillé directement pour un client.

En effet, l'entreprise n'a pas de trace de ton travail pour elle et n'a pas signé de contrat directement avec toi. Tu peux en revanche présenter ton travail comme « Consultant » (ou encore « Full stack developer » dans le cadre de missions de développement web) pour Junior CentraleSupélec. Tu es également invité à détailler le fonctionnement d'une Junior-Entreprise, les langages que tu as utilisés et le nom des clients pour qui tu as travaillé, dans le cas où l'étude n'est pas confidentielle.

Voici des exemples issus de LinkedIn d'intervenants :

### Cas où l'étude est confidentielle



#### Consultant

Junior CentraleSupélec

juin 2018 – Aujourd'hui · 2 ans 10 mois

Élaboration de plusieurs états de l'art pour le secteur du luxe

Audit et analyse financière pour le leader français de la maintenance industrielle

Etude de marché et business plan pour le dimensionnement de stages d'été à

CentraleSupélec

Etude de marché pour rendre autonome énergétiquement des surfaces de ventes mobiles

Réalisation de divers travaux sous Excel/VBA

Rédaction de guides utilisateur



#### Intervenant

Junior CentraleSupélec

janv. 2020 – Aujourd'hui · 1 an 3 mois

Intervenant à Junior Centrale Supélec sur des missions d'électronique, de prototypage et de benchmarking.

-Etude d'un tensiomètre connecté pour Hinlab

-Développement d'un système de prise de photos pour Médecins Sans Frontières

Ton chef de projet t'a notifié que l'étude est confidentielle ? Tu ne pourras donc pas rentrer dans les détails ni donner le nom du client car cette mission est protégée par une clause de confidentialité.

Tu peux tout de même parler de l'étude ainsi :



#### Junior CentraleSupélec

1 an 3 mois

#### Consultant

Freelance

juil. 2020 – Aujourd'hui · 9 mois

🔍 Identification of the optimal solution to develop a post-processing tool for fire simulation.

Python · ParaView · FDS

VOS MISSIONS, NOTRE PASSION



— Junior —  
CentraleSupélec

**SIÈGE À PARIS-SACLAY**

Plateau de

Moulon

3, rue Joliot-Curie

91192 GIF-SUR-YVETTE

CEDEX

Tél : +33 (0)1 69 85 28 78