



# Junior-Entreprise

# CONTENU

1. QU'EST-CE QU'UNE JUNIOR-ENTREPRISE ?
2. LA MISE EN PRATIQUE
3. LES SERVICES COMMERCIAUX
4. AUTRES ACTIVITÉS
5. LES ACTIVITÉS DE RÉSEAUTAGE
6. LA DIMENSION NATIONALE ET INTERNATIONALE
7. EXEMPLE DE BONNE PRATIQUE

## AVANT-PROPOS

Le marché du travail demande de plus en plus des compétences, qui dépassent les connaissances enseignées dans les universités. Ce fait contribue significativement à l'exacerbation du problème du chômage des jeunes. Le modèle de fonctionnement de la Junior-Entreprise est un moyen efficace pour combler cet écart : il permet de compléter le cursus universitaire en intégrant des expériences pratiques et valorisantes acquises du marché de travail. (Il permet également aux étudiants – s'ils en ont besoin – de financer leurs études à travers les services qu'ils présentent aux entreprises.

Le présent document permettra de mieux connaître le rôle et les activités d'une Junior-Entreprise : il décrit les étapes vers la mise en œuvre ainsi que les quelques exemples de projets, qui pourraient être entrepris au sein d'une telle organisation.

## **1. QU'EST-CE QU'UNE JUNIOR-ENTREPRISE ?**

### **Le modèle**

Une Junior-Entreprise est une association estudiantine à but non lucratif proposant aux entreprises des services mettant en œuvre le savoir-faire des étudiants, sous la supervision des enseignants. Ces services comprennent souvent des conseils, des audits ou des études. Une Junior-Entreprise est exclusivement gérée par des étudiants (licence, master, ingénieur, doctorant). Le noyau dur de l'équipe étudiante est chargé de l'administration, de la prospection de clients, du recrutement d'autres étudiants pour la réalisation des projets et du suivi des différentes activités au sein de l'association. Ce recrutement se déroule d'une manière compétitive selon les exigences du projet considéré. En dehors de son caractère éducatif, une Junior-Entreprise fonctionne comme une véritable entreprise dans le monde des affaires.

### **La vision et les objectifs**

Le concept de la Junior-Entreprise comprend trois dimensions d'ordre pédagogique, économique et entrepreneurial.

Les objectifs d'une Junior-Entreprise sont donc de :

- Créer de la véritable valeur ajoutée pour les clients ;
- Combler l'écart entre les connaissances théoriques des étudiants et leur mise en pratique ;
- Présenter aux étudiants une première expérience en matière d'entrepreneuriat et les inciter à devenir des entrepreneurs - à travers les expériences vécues.

## **2. LA MISE EN PRATIQUE**

### **Le rôle des enseignants**

Lorsqu'une Junior Entreprise est administrée exclusivement par des étudiants, le rôle principal des enseignants consiste à lancer l'association, et puis, à faciliter leurs activités en tant que conseillers.

### **La création d'une structure pour l'accompagnement de la Junior-Entreprise**

La phase de lancement se déroule à travers une série d'étapes différentes: Comme premier pas il est avisé de créer une équipe d'étudiants qui s'occupe du lancement de la Junior-Entreprise. Ça veut dire que les différents étudiants se mettent d'accord sur leurs responsabilités et que – en cas de besoin – de nouveaux membres sont recrutés.

Cette équipe doit être conseillée par un ou plusieurs enseignants.

### **La promotion auprès de la direction**

En cas de besoin, il est important que l'enseignant se charge de promouvoir l'idée de création d'une Junior-Entreprise auprès de la direction de l'université.

### **La recherche des moyens financiers**

Rechercher des sponsors et des bailleurs de fonds pour trouver des moyens financiers sera une des responsabilités des étudiants après le lancement de la Junior-Entreprise.

### **La disposition des locaux**

Avant de recruter des étudiants il est important de trouver des locaux et de les équiper avec le nécessaire (mobiliers, matériel, logiciel et cetera), pour que les étudiants

puissent réaliser leur activité et se réunir dans leurs propres locaux.

Idéalement, l'université peut fournir à la nouvelle Junior-Entreprise, des locaux et de l'équipement adéquats. Toutefois, il est possible de recourir au matériel personnel des étudiants. Une autre possibilité pour disposer des équipements consiste à former un partenariat avec d'autres institutions comme des espaces de *coworking* (espaces de travail coopératif).

#### **Check-list: L'équipement**

Mobilier – mobilier de bureau

Matériel – ordinateurs, téléphone, télécopieur, connexion Internet, imprimante, scanner à plat, connexion Internet ; en cas de besoin (pour des projets high-tech) : découpeuse à laser, imprimante 3D

Logiciel – suite bureautique, suite graphique, logiciel de gestion financière

#### **La création d'une équipe**

Sans doute un des pas les plus importants est de sélectionner une équipe d'étudiants pour la gestion de la Junior-Entreprise.

Avant de les recruter il est recommandé de définir les différents rôles (comme par exemple un conseil d'administration, qui – à son tour – mandate la direction).

En plus d'un groupe d'étudiants, qui fonctionne en tant que direction de la Junior-Entreprise, il est utile de recruter déjà des étudiants qui seront chargés de la prospection et de la recherche de nouveaux clients et du recrutement de nouveaux étudiants dès que l'association sera lancée. Ça pourrait être la première tâche de la nouvelle direction étudiante.

Il est avisé de recruter les étudiants d'une manière compétitive selon leurs compétences et leur motivation, comme s'il s'agissait d'une véritable entreprise.

#### **La résolution des aspects juridiques et financiers**

Avant de commencer à travailler il reste à régler les questions d'ordres juridiques, particulièrement l'enregistrement de l'entreprise, et à ouvrir un compte bancaire pour bien gérer les opérations financières de la Junior-Entreprise. Il est avisé d'accompagner dans cette démarche les étudiants qui forment la direction de la nouvelle Junior-Entreprise pour qu'ils puissent se familiariser avec la dimension juridique et financière dès le début. Les Junior Entreprises peuvent être constituées sous forme d'Association. Le décret-loi n° 2011-88 du 24 septembre 2011, porte sur la constitution et l'organisation des associations.

#### **La création d'une vision d'entreprise**

Pour que les étudiants aient un maximum de responsabilité il est sage de les laisser développer la vision et l'orientation stratégique de l'entreprise eux-mêmes. Les enseignants devraient se contenter de les conseiller sans intervenir directement tant que cela n'est pas nécessaire.

A ce stade, les étudiants devraient définir :

- Quels sont les services, que l'équipe est capable d'offrir ?
- Qui sont les clients potentiels ?
- Quelle est la caractéristique spécifique offerte ? Comment exprimer cette spécificité par un nom et un logo ?

## La recherche des clients

Suite à la réalisation des formalités, la Junior-Entreprise peut commencer à opérer. La première tâche serait d'approcher les clients potentiels. Au début, il sera important que les enseignants assistent les étudiants de manière intensive en leur fournissant l'aide nécessaire et des conseils. Cette assistance pourrait inclure même des cours spécifiques – en cas de besoin – tel que cours en marketing et en vente, qui pourraient être organisés par des experts.



## La recherche des employés

Les besoins en personnel (étudiants) dépendront fortement des projets obtenus et des interactions étudiant/entreprise. L'identification de ces besoins est la responsabilité des étudiants chargés du recrutement. Selon leur évaluation, les demandes d'emploi seront publiées et – éventuellement des anciens employés contactés pourraient être, en cas de besoin. Puis, les candidats seront évalués à la base de leurs demandes écrites et les plus prometteurs d'entre-eux seront invités. Suite à un entretien d'embauche, une décision finale sera prise et les candidats informés de leur acceptation. Il est fortement avisé de

demander aux candidats dont le profil est intéressant mais qui ont été cependant refusés, s'ils souhaitent être enregistrés dans la base de données de la Junior-Entreprise – parmi les employés– pour qu'ils puissent être considérés dans le cadre des prochains recrutements. Le recrutement du personnel se fait selon la check-list ci-dessous. Des formations périodiques seront assurées.

### Check-list: Le recrutement

1. Identifier les besoins en personnel
2. Élaborer des descriptions d'emploi
3. Publier les demandes d'emploi / contacter le réseau de contacts
4. Évaluer les candidatures
5. Inviter les candidats les plus prometteurs
6. Mener les entretiens d'embauche
7. Prendre des décisions
8. Informer les candidats de l'acceptation de leurs candidatures
9. Enregistrer les candidats refusés mais dont le profil est prometteur sur la base de données
10. Embaucher les nouveaux employés

## 3. LES SERVICES COMMERCIAUX

Les activités principales de la Junior Entreprise consistent notamment en des prestations de services offertes aux clients de divers domaines tels que le conseil en gestion, le conseil juridique, les services IT ou les services de traduction. Par conséquent, l'intensité et le portefeuille des prestations offertes dépendront fortement du parcours académique de l'équipe d'étudiants et de leur expertise déjà acquise. La Junior Entreprise devrait constamment adapter et élargir son

« pool d'experts d'étudiants ». Aujourd'hui, cela concerne tout particulièrement le besoin d'informaticiens résultant de la nécessité croissante de solutions informatiques dans tous les domaines de l'entreprise.

### **Le conseil en gestion**

La Junior-Entreprise aide à établir différentes composantes nécessaires pour lancer, gérer et rendre profitable un ou plusieurs projets entrepreneuriaux. Cela peut comprendre la conceptualisation, l'optimisation ou le développement de :

- Plan d'affaires
- Étude de faisabilité
- Étude de marché
- Analyse sectorielle
- Étude de satisfaction
- Étude de notoriété
- Etude d'impact publicitaire
- Stratégie de communication
- Prospection d'acheteurs potentiels

### **Le conseil technique**

L'équipe de la Junior-Entreprise offre une analyse des caractéristiques d'un produit par rapport à ce qui existe du point de vue technique. Ils analysent la qualité du produit, son respect des normes en vigueur et les avis de ses utilisateurs. Il ne s'agit pas d'une analyse d'expert, mais l'objectif est d'apporter une aide à la décision du client. L'assistance technique qualifiée peut porter sur des champs différents comme :

- L'amélioration d'un processus
- Le développement de conceptions techniques (design industriel)
- La conception assistée par ordinateur
- L'élaboration de modèle prédictif
- Les audits techniques

- La conduite d'analyses de laboratoire
- L'approche technico-économique
- L'impact environnemental

### **Les services IT**

Les prestations visant le secteur informatique peuvent être de différentes natures. Il ne s'agit pas toujours d'une prestation de service mais souvent d'un produit, créé pour répondre aux exigences du client. Il faudrait alors réagir aux attentes avec un maximum de souplesse. C'est-à-dire d'adapter les moyens déployés selon les besoins individuels du client.

Les services et conseils en IT comprennent entre autres :

- La création de sites « carte de visite »
- La création de sites vitrines
- La création de blogs
- La création de bases de données
- La programmation du contenu Web et des applications multimédia
- Le développement d'applications diverses pour gérer, maîtriser et contrôler un processus

### **Les services de traduction**

Selon les capacités des membres de l'équipe, il est possible d'offrir des services de traduction comme une activité parmi tant d'autres du portefeuille d'activités de la Junior-Entreprise. A ce titre, il serait utile d'évaluer le potentiel du marché avant de formuler les prestations concrètes du service. Les services linguistiques pourraient comprendre des activités de :

- Traduction de texte
- Révision et correction d'épreuves
- Rédaction et adaptation
- Edition et éditique
- Traduction et localisation Web
- Edition d'un magazine numérique

## Les services en industries

En fonction des spécialités des adhérents et non-adhérents dans Junior-Entreprise, les membres peuvent offrir différents services au monde industriel. A ce propos, il serait judicieux de contacter les industriels et discuter des problèmes confrontés ou listés à envisager dans les domaines :

- Incluant les données de l'agro-alimentaire
- Pharmaceutique
- Médical
- Mécanique
- Matériau
- Environnement
- Exploitation des ressources (Pétroliers, ...)

## Comment interagir avec ses clients?

Les étapes suivantes servent d'orientation et présentent un bon exemple pour la mise en pratique d'une prestation de conseil étendue, tel qu'une étude de marché.

### 1. Premier contact

Il suffit d'un coup de téléphone ou d'un email pour que le client fasse part de ses besoins. Après une discussion interne, la direction d'équipe choisira le chef de projet le plus qualifié pour répondre à la demande du client. Par la suite, la Junior Entreprise peut suggérer au client un rendez-vous en vue d'établir l'avant-projet. Au cours de ce rendez-vous avec le chef de projet, le client définit ses

besoins et attentes ainsi que les objectifs de l'étude.

### 2. Proposition commerciale

A ce stade, le chef de projet rédige une proposition commerciale détaillée reprenant le contexte du projet, les objectifs, la méthodologie qui sera employée pour répondre à la problématique du client ainsi qu'un planning et un budget détaillés.

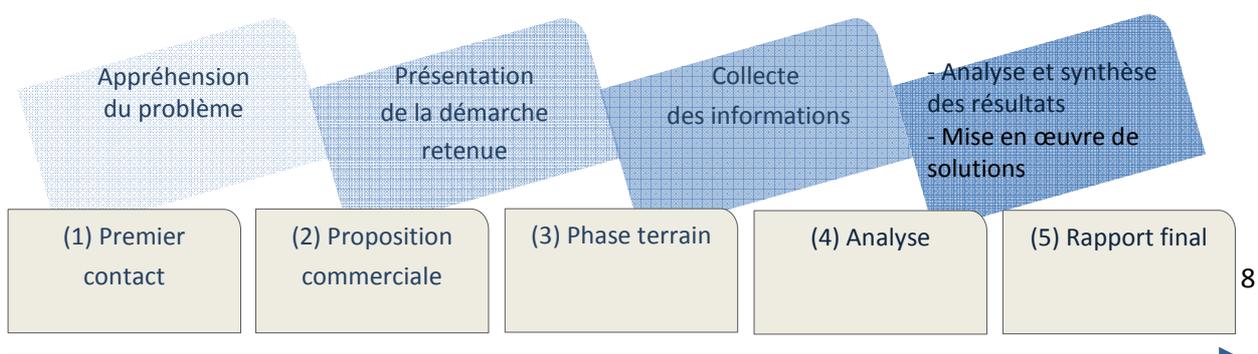
### 3. Phase de terrain

Une fois la proposition commerciale acceptée par le client, un nouveau projet est lancé. La phase terrain consiste à recueillir les données nécessaires selon des méthodologies définies (recherche documentaire, enquête, questionnaires, entretiens semi-directifs, etc.). Cette phase est encadrée par le chef de projet qui informe de façon hebdomadaire le client sur l'avancement du projet. Les autres membres impliqués assurent le suivi et la qualité tout au long de l'étude ainsi que le maintien permanent d'une bonne communication adéquate entre la Junior Entreprise et le client. Grâce à cette politique, la Junior Entreprise peut prévenir les mauvaises surprises pendant le déroulement du projet et assurer ainsi un travail de qualité.

### 4. Analyse

Les résultats issus de la phase terrain sont ensuite analysés et synthétisés. Ils permettront d'élaborer la synthèse finale et de proposer des recommandations.

## Le déroulement proposé pour mettre en œuvre une prestation de conseil étendue



## **5. Rapport final**

Au terme du mandat, un rapport final confidentiel, préparé conjointement par le chef de projet et les responsables de suivi, est remis au client. Le rapport contiendra les analyses de l'étude ainsi que les recommandations finales, en réponse à la problématique du client. Il est recommandé de mettre en œuvre une présentation des résultats à chacun des clients afin de répondre à ses questions et d'accompagner la mise en place des recommandations.

Dans le cas d'étude concrète d'amélioration /optimisation prédilection, la mise en place du produit final de l'étude sera réalisée par l'équipe chef du projet et les responsables, et l'évaluation de l'action validée par l'entreprise.

## **4. LES SERVICES SOCIAUX**

Une Junior-Entreprise peut également servir comme structure au sein de laquelle il est possible de prêter des services sociaux. Il existe un large éventail d'activités, qui pourraient être entreprises dans ce sens et qui permettraient aux étudiants des facultés, ~~ayant~~ et aux élèves ingénieurs de développer une portée sociale et de s'impliquer dans la Junior-Entreprise. De tels services peuvent toucher des activités en relation avec la santé, la psychologie, la pédagogie et le relationnel.

Les étudiants peuvent offrir leur service sur une base continue à des enfants et jeunes (élèves, lycéens, ...) à des personnes souffrant de maladies de longue durée (handicapés), villages SOS ou aux sans-abri.

## **Le soutien scolaire et l'accompagnement des élèves**

Ce travail offrirait la chance aux jeunes élèves de travailler en dehors des heures de cours avec des bénévoles. Au-delà de l'aspect scolaire, la relation qui unit l'élève au bénévole peut s'avérer très enrichissante. Le soutien scolaire doit s'inscrire dans la durée pour permettre un suivi des progrès de l'élève. Il s'avère dans la pratique que les bénévoles sont heureux de suivre les enfants auxquels ils se sont attachés. De plus, d'accompagner les élèves au théâtre ou au cinéma afin d'enrichir leur vision du monde pourrait ainsi être une source d'inspiration pour les deux parties.

## **Accompagner les personnes souffrant de maladies mentales et handicapées**

En offrant une partie de leur temps, les étudiants peuvent s'engager dans très différentes activités de bénévolat, comme par exemple :

- Visite d'amitié ou accompagnement des usagers (accompagner une personne dans ses activités quotidiennes ou lors d'activités spéciales, selon une approche personnalisée et individualisée) ;
- Entraide (participer à humaniser les services en collaborant avec les intervenants du milieu)
- Activités de loisirs (animer ou accompagner les usagers, aux activités de loisirs dans les espaces communautaires)

## **Les services commerciaux gratuitement pour les organismes de bienfaisance**

Il est possible que la Junior-Entreprise s'engage en tant que conseiller pour les organisations, entreprises et individus bienfaisants en leur offrant gratuitement des prestations de conseil, d'audit, de traduction ainsi que des services techniques et informatiques. Ces clients existent dans tous les domaines et souvent il suffit d'une prise de contact de manière très simple pour établir une collaboration mutuelle entre la Junior-Entreprise et la partie prenante. A part l'impact social d'une telle coopération, elle offre aux membres de la Junior-Entreprise l'opportunité de se familiariser avec la thématique abordée et de découvrir les modèles et processus nécessaires pour résoudre le problème spécifique.

## **5. ACTIVITÉS DE RÉSEAUTAGE**

Les activités de réseautage demeurent l'occasion idéale pour les jeunes entrepreneurs pour bonifier leur réseau d'affaires afin de se connecter et d'échanger avec des gens partageant les mêmes idées.

### **Publication d'un magazine**

À travers la publication d'un magazine il sera possible d'informer un plus grand public sur les activités de la Junior-Entreprise, ce qui facilitera – entre autres – le recrutement de nouveaux employés, la recherche de nouveaux clients et la recherche de nouveaux sponsors.

### **Organisation de journées/Soirées de discussion**

Des soirées de discussion avec des conférenciers d'origines professionnelles

diverses permettraient aux employés de la Junior-Entreprise et aux autres étudiants d'approfondir leurs connaissances. Elles aideraient également à intéresser de nouveaux étudiants et à forger de nouveaux liens professionnels.

## **6. LA DIMENSION NATIONALE ET INTERNATIONALE**

Il est fortement recommandé d'inscrire la Junior-Entreprise dans un réseau plus large. Cela permettra de :

- Profiter des expériences d'autres Junior-Entreprises et
- Organiser des activités communes comme par exemple des conférences séminaires, workshop, voyages d'étude et échanges internationaux.
- Réaliser des formations ciblées et certifiantes

### **JET**

La dimension nationale est sans doute la plus importante pour une nouvelle Junior-Entreprise. En Tunisie, il existe la confédération « JET » (Junior-Entreprises en Tunisie). Au-delà de la mise en réseau des différentes Junior-Entreprises tunisiennes, ses objectifs sont de promouvoir la mise en place d'un système de management de la qualité performante au sein de chaque Junior-Entreprise, de contrôler annuellement les différents processus des Junior-Entreprises et de former les administrateurs tout en respectant des normes de qualité.

### **JADE**

Au niveau international, la confédération européenne des Juniors Entreprises « JADE » (European Confederation of Junior Enterprises) fonctionne en tant

qu'organisation mère pour les Junior-Entreprises Européennes. L'échange avec ses membres permettra de connaître les bonnes pratiques d'entrepreneurs d'autres pays et de partager ses propres expériences. Entrer en liaison avec la JADE sera possible à travers la JET dès lors qu'il existe une collaboration entre les deux organisations.

### **CNJE**

Également au niveau international, il pourrait être intéressant d'entrer en contact avec la, la Confédération Nationale des Junior-Entreprises en France « CNJE ». Étant la plus ancienne confédération de Junior-Entreprises du monde, elle est sans doute une source importante de bonnes pratiques et d'expertise.

## **7. EXEMPLE DE BONNE PRATIQUE**

### **Junior ESSEC, Cergy Pontoise<sup>1</sup>**

La Junior ESSEC à Cergy Pontoise est un cabinet d'étude et de conseil qui transmet à ses membres l'esprit d'innovation et de création, tout en répondant aux besoins des entreprises. Les Chefs de Projet de Junior ESSEC effectuent chaque année plus de 250 études variées dont 20 % sont réalisées à l'échelle internationale.

### **Objectif**

Le but de la Junior ESSEC est d'éveiller l'esprit pionnier et d'apprendre à imaginer, à innover et à créer, grâce aux professeurs et au soutien de toute la communauté. Le programme de la Junior ESSEC se donne pour objectif d'aider les étudiants à mettre en pratique les méthodes et les connaissances acquises pendant leurs études pour qu'ils deviennent capables de

fournir des études d'affaires dans tous domaines et secteurs d'activités.

### **Offre du programme**

L'offre de la Junior ESSEC se distingue des autres Junior-Entreprises en un point particulier : la souplesse du cursus ESSEC permet aux chefs de projet de travailler pendant 21 mois d'investissement sur la base d'un temps plein en coopération avec l'université. Dès le début, les étudiants peuvent s'impliquer aux côtés d'un membre expérimenté de l'équipe dans une mission Junior ESSEC afin de connaître l'entreprise de façon concrète. À la fin de leur participation, les membres disposent de presque deux ans d'expérience de consultation, c'est-à-dire d'au moins 20 à 30 projets réalisés.

### **Structure**

Tout au long de l'année académique, les activités de la Junior ESSEC sont dirigées et mises en place par des membres de l'équipe d'étudiants. Un mode de recrutement unique fondé sur 9 tours d'entretiens et des études de cas stratégiques contribue à sélectionner les meilleurs candidats selon des critères opérationnels (analyse, synthèse, concision, aisance à l'oral). Cette structure fait en sorte que chaque mission de conseil soit dirigée par un nouveau membre junior ainsi que par un membre senior ayant au moins un an d'expérience.

---

<sup>1</sup> <http://www.junioressec.com>



© Archives Junior ESSEC Conseil