

JEUNES ET TERRITOIRES

Regards croisés pour agir différemment en faveur de la jeunesse
Mercredi 5 décembre 2018 au Centre des congrès à Epinal

Présentation du dispositif « Coopérative Jeunesse de Services »



Une action novatrice hébergée à la Fabrique à Entreprendre

STIMULER LA CULTURE ENTREPRENEURIALE DANS LES QUARTIERS PRIORITAIRES



- 1. Vous avez l'idée d'entreprendre**
 Des dispositifs d'émergence de projet sont créés pour affiner votre domaine d'activité et vous apporter des réponses.
- 2. Faites-vous accompagner**
 Dans votre projet de création d'entreprise mais aussi tout au long de la vie de cette dernière, des réseaux professionnels de l'accompagnement nationaux ou locaux sont à votre écoute.
- 3. Bénéficiez d'un financement**
 Dès le commencement de votre projet ou dans son développement.
- 4. Hébergez votre entreprise**
 Pour entreprendre sans être isolé (centres d'affaires de quartier, pépinières, couveuses, coopératives d'activité et d'emploi, incubateurs d'entreprises, etc)
- 5. Constituez un réseau**
 Favoriser l'essor de votre activité, rencontrer des homologues ou bénéficier de mentorat par des entrepreneurs confirmés (clubs d'entrepreneurs, plateformes communautaires d'entrepreneurs, etc).



BILAN



- ▶ La présentation du modèle d'organisation de Spin'activ (*Hamza, co-président*)
- ▶ Un bilan des activités (*par chaque référent de chantier*)
- ▶ Un bilan financier (*par Arthur, le représentant du Comité Finances*)
- ▶ Un regard critique vis à vis de la CJS.

Présentation du modèle d'organisation interne

- ▶ La répartition du bénéfice
- ▶ La gestion des plannings
- ▶ Stratégie de communication
- ▶ Stratégie de prospection



Répartition du bénéfice

- ▶ 3 systèmes de répartition à l'origine : - répartition équitable
 - répartition au réel
 - le système des heures équitable
- ▶ Objectif : répartir le bénéfice le plus équitablement possible en fonction des heures réellement effectuées



Cela nous a conduits à définir quelles étaient les tâches à rémunérer et celles qui ne devaient pas l'être

Gestion des planning

- ▶ 3 types de plannings : - prospection non rémunérée
 - heures administratives
 - heures de chantiers
- ▶ Un coopérant a été désigné pour le suivi quotidien des plannings en question. **(Maxence)**

Stratégie de communication

- ▶ Conception d'**affiches** et **flyers** colorés
- ▶ Conception de **cartes de visites**
- ▶ Création et animation d'**une page Facebook** CJS Épinal
- ▶ Organisation d'un **concours sur Facebook** dans le but d'attirer l'attention
- ▶ **Couverture médiatique** : merci à Vosges Télévision et Vosges Matin



Flyer



Stratégie de prospection

- ▶ Prospection **téléphonique**
- ▶ Prospection **physique**
- ▶ Prospection **par mail**

Quels résultats ?

- ▶ **Répartition** par secteurs géographiques
- ▶ **Tableau de prospection** à remplir et à transmettre aux coopérants suivants.



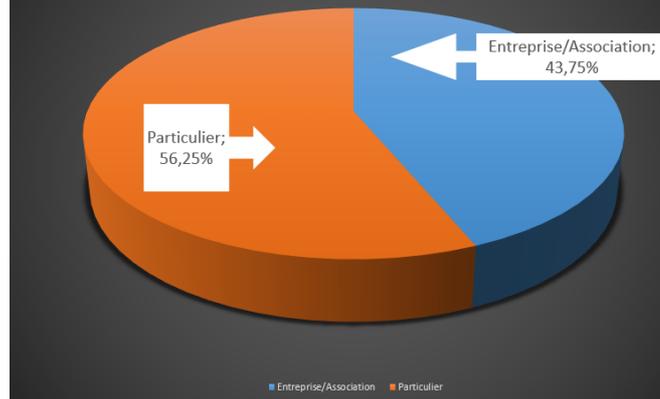
Bilan des activités

Inventaire des chantiers et activités réalisées par les coopérants de Spinactiv:

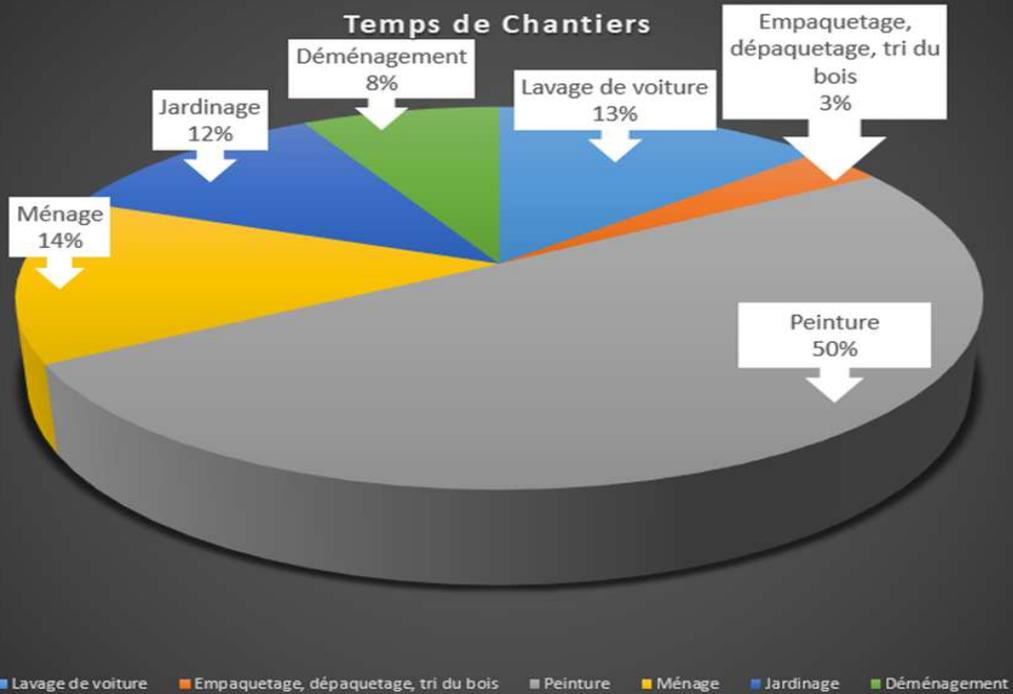
- ▶ Vosgelis
 - ▶ Ménage hebdomadaire à Jeunesse et Cultures
 - ▶ Mission Locale
 - ▶ Adali Habitat
 - ▶ Lagarde (*Rabotage, Désherbage, Ménage, Déménagement*)
 - ▶ Lavages de voitures

LES CLIENTS :

Types De Clients



Temps de Chantiers



Bilan financier



- ▶ Un total de ... clients
- ▶ Chiffre d'affaires total : **7611.50€**
- ▶ Bénéfice total : **3679 €**

Bénéfice par coopérant

- ▶ Plus haute rémunération : ... €
- ▶ Plus basse rémunération : ... €
- ▶ **Comment expliquer cet écart ?**
- ▶ Rémunération moyenne, en 2017 :
215€ / coopérant (source: CJS France)



Bénévolat à St Vincent de Paul



*Un frigo...
contre un
peu de
notre
temps !*



Regard critique vis-à-vis de la CJS

Réussites

- **Dynamique de groupe** : bonne ambiance, tout le monde parle à tout le monde
- **Prises de décisions collectives** en Conseil d'Administration
- **Aperçu concret** de l'entreprise et de son fonctionnement

Difficultés

- **Organisation**
- **Communication interne**
- **Prospection** / Trouver des clients / Décrocher de gros chantiers

Apprentissages

- **Vie collective** : s'écouter, formuler son avis, négocier
- **Entreprise** : prise en compte des charges. Rentabilité dure à atteindre.
- **Coopérants polyvalents** : de nombreuses compétences développées.

REMERCIEMENTS

Merci de nous
avoir écoutés !

Merci à ceux qui ont permis à la CJS
de se développer à Épinal.

Merci à tout ceux qui ont fait appel à
nos services et nous ont fait confiance.

