



## Cadre Légal & Réglementaire



Confédération Nationale des Junior-Entreprises



Pack Formation RFP

# Et vous qui êtes-vous ?

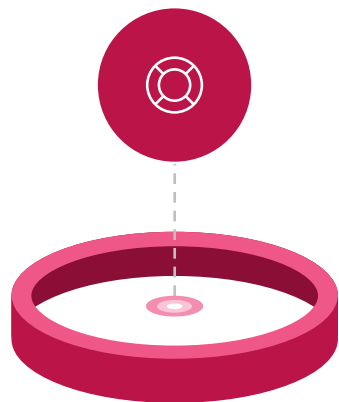


**Nom de la Junior**  
**Marque**  
**Prénom**  
**Poste**

Quels sont vos objectifs ?

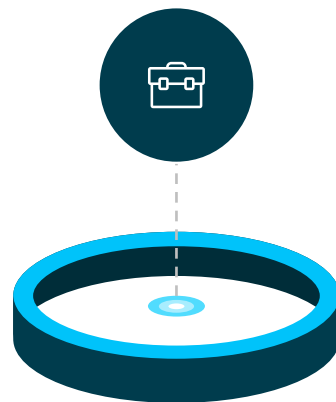
# 0 - Introduction

## 0.1 - Les enjeux et objectifs de la formation



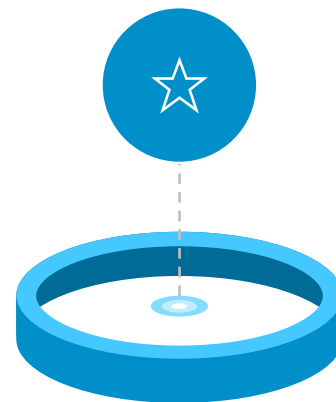
### Apprendre

Découvrir les textes et règles CNJE qui régissent notre Mouvement



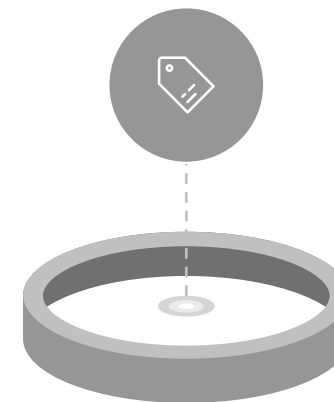
### Connaître

Identifier les sources et raisons du cadre légal qui constitue les règles du Mouvement



### Comprendre

Savoir pourquoi est-ce que le cadre des Junior-Entreprise existe tel quel



### Sensibiliser

Transmettre les points d'attention et enjeux des règles légales et CNJE



# UN PEU D'HISTOIRE

## Les enjeux du Statut Dérogatoire

# 1 - Les enjeux du Statut Dérogatoire

## 1.1 - Définition et Histoire

*Le Statut Dérogatoire, correspond à l'ensemble des **obligations (fiscales, sociales, légales et règles CNJE)**, qui différencient les associations **réalisant des missions à caractère pédagogique** (comme les Junior-Entreprises), des entreprises et des autres associations de Loi 1901*

En réalisant des missions à caractère pédagogique (par les étudiants de l'école), Les Junior-Entreprises peuvent bénéficier de ce statut qui leur accorde des charges particulières, par l'application d'une assiette forfaitaire

Le Statut Dérogatoire induit une grande partie du Cadre Légal en Junior, que nous allons découvrir tout au long de cette formation

# 1 - Les enjeux du Statut Dérogatoire

## 1.1 - Définition et Histoire

**Période (2)** - Période de procès  
(avec Les Juniors)

**Période (4)** – Sécurisation  
du modèle Junior-Entreprise



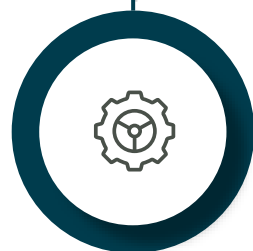
### Création de la CNJE

Fondée par 6 associations  
(dont Junior ESSEC, créée en 1967)

1901

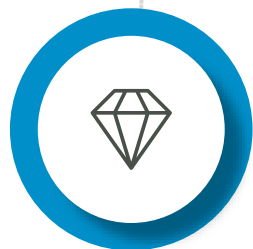
### Waldeck-Rousseau

Définition du cadre légal des  
associations, commun à tout  
type de structure



1969

**Période (1)** - Construction du  
Mouvement



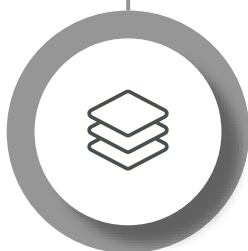
### Procès des Mines

Cassation du procès URSSAF (soit  
l'état) contre Les Mines de Saint-  
Etienne

1984

### Lettre de Béréguoy

L'état se penche sur les Junior-  
Entreprises et définit  
le statut **fiscal**



1986



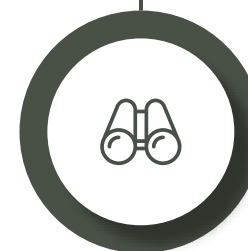
### Lettre de l'ACOSS

Précision sur le cadre des Junior-  
Entreprises (phases et rapport  
pédagogique)

1988

### Arrêté et lettre

Définition du statut **social** des  
Junior-Entreprises, assujettis à  
certaines charges



2007

**Période (3)** - Développement du  
modèle Junior-Entreprise



### Loi Junior-Entreprise

Ancrage du modèle Junior-  
Entreprise dans la  
Loi

2023

# 1 - Les enjeux du Statut Dérogatoire

## 1.2 - La plus-value en Junior-Entreprise

« Une *étude à caractère pédagogique* permet à l'étudiant d'acquérir les compétences nécessaires aux *métiers* auxquels *son diplôme le prépare* »

1

Les études doivent être en cohérence avec les débouchés en sortie d'école (métiers en sortie d'école, stages accessibles en école)

2

Les prestations correspondent à des enseignements dispensés dans l'établissement scolaire. Le volume horaire de cours doit être suffisant pour réaliser un livrable tangible de qualité

3

Le métier d'un Alumni ne valide pas automatiquement la déontologie d'une étude



# 1 - Les enjeux du Statut Dérogatoire

## 1.2 - Les 4 faisceaux du salariat à éviter en Junior-Entreprise

01  
STEP



### L'existence d'un contrat

Tout au long de l'étude, l'intervenant **reste libre de s'organiser** comme il le souhaite, en utilisant les ressources prêtées par la Junior.

02  
STEP



### L'existence d'une prestation

La Junior définit **d'un commun accord** le cadre de l'étude (cahier des charges et méthodologie) **avec** le client et l'intervenant

03  
STEP



### L'existence d'un lien de subordination

Tout au long du projet, la Junior s'assure de **faire le lien** entre le client et l'intervenant, selon le cahier des charges

04  
STEP

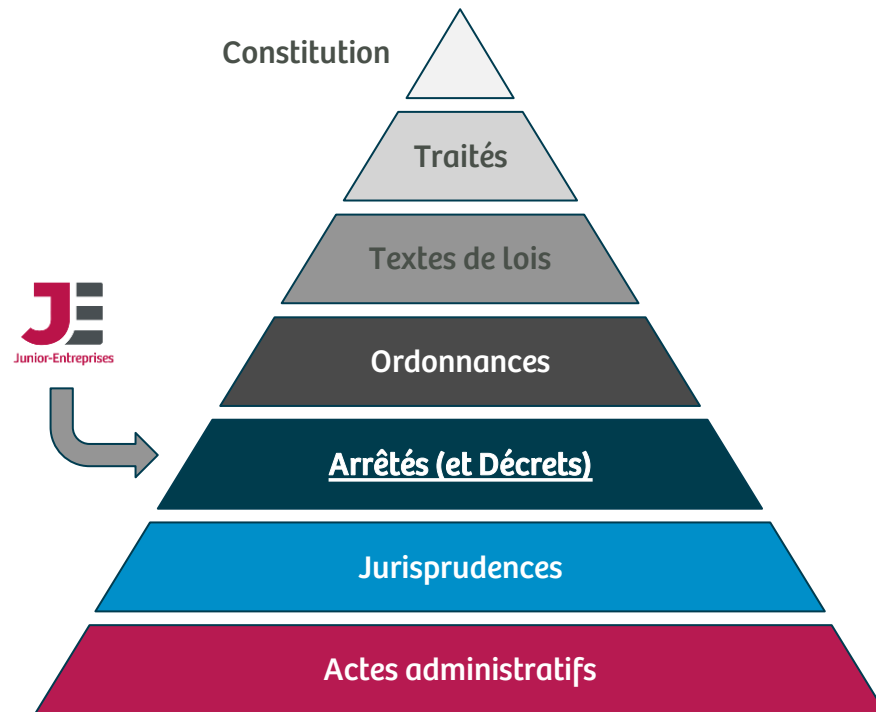


### L'existence d'une rétribution

L'intervenant perçoit une **rétribution** en contrepartie de son engagement sur le projet du client de la Junior

# 1 - Les enjeux du Statut Dérogatoire

## 1.3 - Les risques rattachés pour les Junior-Entreprises



### Baisse des charges sociales

Du fait de l'objet social et du caractère accessoire, qui ont amené à un calcul des charges qui se base sur l'assiette forfaitaire (et non la base brute)



### Gestion administrative simplifiée

Non concerné actuellement par les obligations imposées aux employeurs (comité d'entreprise, congés payés...)



### Liberté des Intervenants

Qui n'ont pas de cadre imposé et organisent leur intervention librement à la condition de respecter les délais et les éléments du RM fixés

Des questions ?



Junior-Entreprises

# LE CADRE LÉGAL

Les différents textes fondamentaux

## 2 - Les textes fondamentaux en Junior-Entreprises

### 2.1 - La loi de Waldeck Rousseau (1901)

« L'association est la **convention** par laquelle **deux ou plusieurs personnes** mettent en commun, **d'une façon permanente**, leurs connaissances ou leur activité **dans un but autre que de partager des bénéfices.** »



#### « une convention »

- Déclaration des Statuts
- Présence d'un RI



#### « 2 personnes »

- Responsable de l'association
- Responsable financier
- Secrétaire Général



#### « permanente »

- Précision de la durée
- Illimitée en Junior-Entreprise



#### « dans un but »

- Définition de l'objet social
- Multiplicité des membres



#### « bénéfique »

- Gestion désintéressée
- Respect du taux d'ouverture

(\*) – Implications de 1901

(\*) – Règles CNJE

## 2 - Les textes fondamentaux en Junior-Entreprises

### 2.1 - La loi de Waldeck Rousseau (1901)

Président

Trésorier

Tous les membres s'engagent **civilement** à hauteur de leurs engagements et responsabilités (liés aux fiches de postes)

Président et Trésorier s'engagent également **pénalement** au nom de la Junior à hauteur de leurs engagements et responsabilités

5 ans  
Affaires sociales  
et fiscales

5 ans  
Prestations

10 ans  
Gestion de  
l'association

Taux de fermeture = 1 - taux d'ouverture

Total des rétributions brutes signées  
sur les RM des administrateurs

Total des rétributions brutes signées  
sur le mandat

- < 30% pour les administrateurs
- < 10% pour les 3 membres les plus indemnisés du Bureau
- 0 dans l'idéal

**Bon à savoir** : le taux d'ouverture se calcule sur l'exercice social (un mandat) de la Junior, en se basant sur la date de signature des RM et non des BV.

## 2 - Les textes fondamentaux en Junior-Entreprises

### 2.1 - Particularité à 1901 : la loi de 1908

« Toutes les associations domiciliées dans les **départements du Bas-Rhin, du Haut-Rhin et de la Moselle** sont obligatoirement soumises **aux articles 21 à 79-III** du code civil local et non à la loi du 1er juillet 1901 »



#### Suivi des statuts

- 7 membres signataire au moins (tout type confondu)
- 3 membres (administrateurs)



#### Objet et but

- But lucratif possible
- But non lucratif en Junior-Entreprise



#### Déclaration

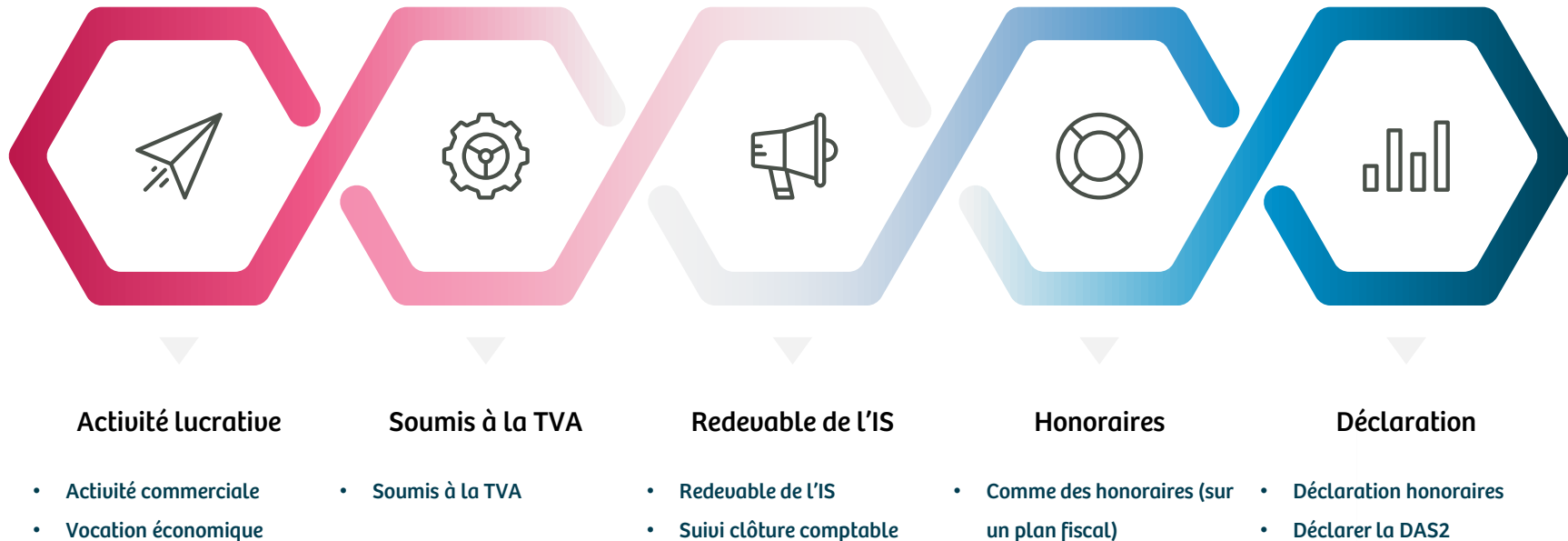
- Parution dans la presse locale
- Parution au Journal officiel

(\*) – Implications de 1908

(\*) – Règles CNJE

## 2 - Les textes fondamentaux en Junior-Entreprises

### 2.2 - La lettre de Bérégouoy (1984)



(\*) – Implications de 1984

(\*) – Règles CNJE



## 2 - Les textes fondamentaux en Junior-Entreprises

### 2.3 - La lettre et arrêté ministérielle (1988)

« Une Junior est une **association régie par la loi 1901** réalisant **des études à caractère pédagogique implantée dans un établissement d'enseignement supérieur** »

### Compléter le statut social des Juniors définies par la loi 1901



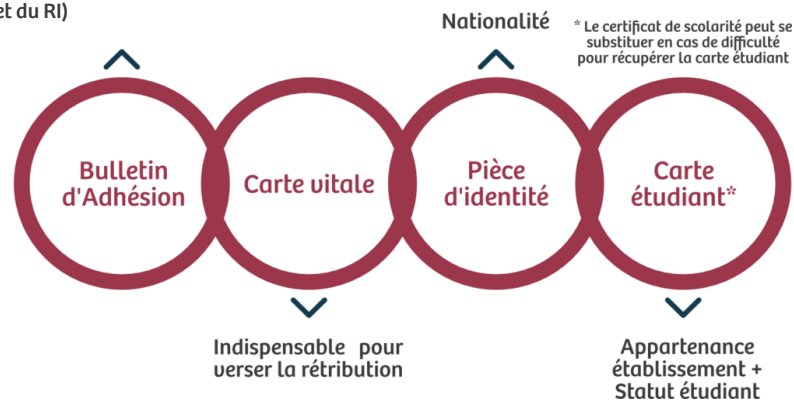
(\*) – Implications de 1988

(\*) – Règles CNJE

## 2 - Les textes fondamentaux en Junior-Entreprises

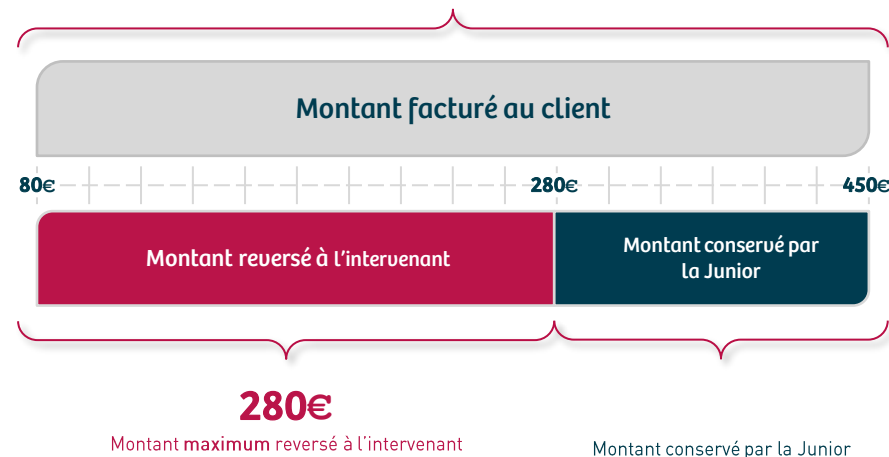
### 2.3 - La lettre et arrêté ministérielle (1988)

Fixe les termes généraux de réalisation des missions de la Junior (et acceptation des Statuts et du RI)



### 1 JEH (80€ – 450€)

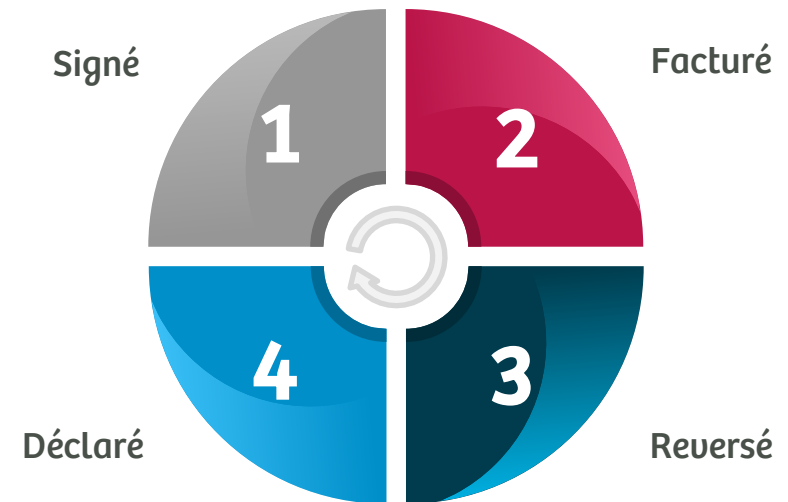
Montant facturé au client



Le JEH est une **unité de facturation**,  
fixée par la CNJE et **indivisible**

## 2 - Les textes fondamentaux en Junior-Entreprises

### 2.4 - La lettre de l'ACOSS (2007)



« Tout JEH **signé** doit être **facturé** au client, payé par le client avant d'être **reversé** à l'intervenant et **déclaré** à l'URSSAF »

## 2 - Les textes fondamentaux en Junior-Entreprises

### 2.5 - La loi Junior-Entreprise (2023)

Article 14 de la loi n°2022-1616 du 23 décembre 2022 de financement de la sécurité sociale pour 2023

Loi concernant : « Les élèves et les étudiants de l'enseignement supérieur réalisant ou participant à la **réalisation, moyennant rémunération, d'études à caractère pédagogique au sein d'une association constitué exclusivement à cette fin.** »



Reconnaissance du modèle

« **sans avoir la qualité d'employeur** »



Sécurisation du modèle par sa qualification de non-employeur

« Les conditions d'application du présent article sont définies par décret »



La loi n'est qu'une étape avant le décret applicatif

Premier effet : Fin de l'assujettissement aux cotisations chômage et AGS

## 2 - Les textes fondamentaux en Junior-Entreprises

### 2.6 - Synthèse des points à retenir

#### Loi de Waldeck-Rousseau (1901)

##### Notions clefs :

- ❖ Objet social définit : mise en commun de biens et ressources dans un but déterminé
- ❖ But non lucratif
- ❖ Base de la gestion associative

#### Lettre de Bérégouvoy (1984)

##### Notions clefs :

- ❖ Assujettissement à la TVA et l'IS
- ❖ Les rémunérations versées sont des honoraires (BNC)
- ❖ Assujettissement à la DAS2

#### Lettre et arrêté Ministériels (1988)

##### Notions clefs :

- ❖ Objet social des Juniors
- ❖ Juniors soumises aux cotisations sociales : BRC et TR
- ❖ Définition des conditions d'adhésion à l'association
- ❖ Déclaration de la DADS

#### Lettre de l'ACOSS (2007)

##### Notions clefs :

- ❖ Possibilité de faire des phases sans plus-value dans une étude
- ❖ Précision sur le cycle du JEH

#### Loi Junior-Entreprise (2023)

##### Notions clefs :

- ❖ Sécurisation du modèle des Junior-Entreprises par sa non-qualification en employeur

Des questions ?





# LE CADRE LÉGAL

Les précisions et cas particuliers

## 3 - Les précisions et cas particuliers

### 3.1 - Gestion et suivi des signatures en Junior

Pour assurer une valeur légale aux documents d'étude, ceux-ci doivent être signés soit **manuscritement** soit via un logiciel de **signature électronique** conforme

Attention ! Une signature scannée n'a aucune valeur légale

Pour les documents d'études signés électroniquement, le logiciel de signature doit suivre les 3 règles suivantes

Être normé eIDAS et être sur les Trusted List

Couvrir la Junior en cas de litige



Avoir un système de double authentification opérationnel

Pour savoir si votre logiciel est conforme, vous pouvez vérifier une signature sur le site DSS Demonstration WebApp

Logiciels conformes

LiveConsent

DocuSign

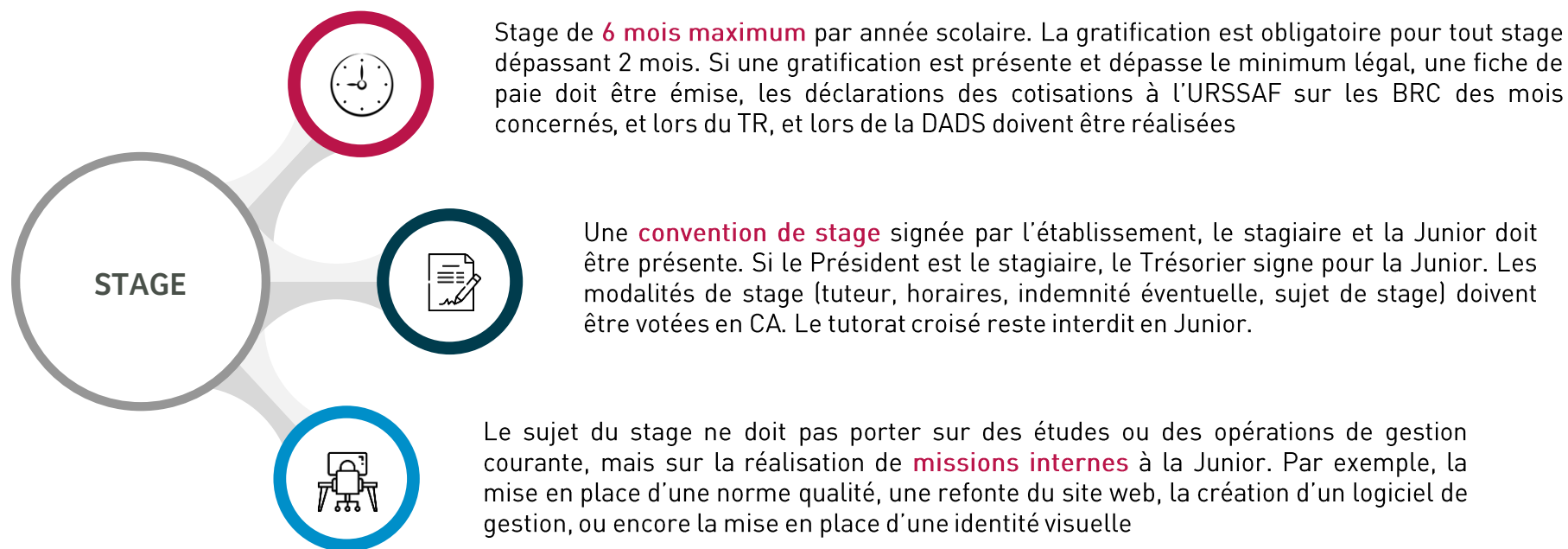
YouSign



# 3 - Les précisions et cas particuliers

## 3.2 - La gestion des stagiaires dans en Junior-Entreprise

### Une Junior peut accueillir jusqu'à 3 stagiaires en simultané



Retrouvez plus d'informations sur la convention de stage et la fiche de paie sur Kiwi Légal

# 3 - Les précisions et cas particuliers

## 3.3 - Les concours en Junior-Entreprise



### Point sur le concours

Le concours doit être à plus-value pédagogique ou dans l'intérêt de la Junior et son développement



### Point sur le cadeau

Le cadeau doit être à vocation pédagogique



### Point sur le gagnant

Le cadeau ne doit pas être offert à un dirigeant



### Point sur le montant

Le montant du cadeau ne peut pas excéder un certain montant



500€ par étudiants  
(maximum)



2% du CA  
(plafonné à 2000€)

**Bon à savoir :** Un règlement communiqué est obligatoire ainsi qu'un Compte-Rendu de tirage et un document attestant la remise du cadeau signé par l'étudiant (si un cadeau est délivré à la suite du concours).

⇒ Ces documents sont disponibles sur Kiwi Légal

# 3 - Les précisions et cas particuliers

## 3.4 - Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

Le RGPD concerne la protection des données personnelles et doit respecter les 3 étapes suivantes :

**1**

Cartographier les bases de données de la Junior

**2**

Respecter les 5 droits des personnes ci-dessous

**3**

Contrôler les accès à ses bases de données

**A**

### Droit d'accès

Une personne demande à la Junior si elle détient des informations sur elle, et demande à ce que la Junior lui communique l'intégralité de ces données.

**P**

### Droit à la portabilité

Une personne peut récupérer les données qu'elle a communiquées à la Junior et les transmettre à une autre entité.

**E**

### Droit à l'effacement

Une personne peut demander l'effacement de ses données personnelles dans les fichiers de la Junior.

**R**

### Droit de rectification

Une personne peut demander à la Junior la rectification des informations inexactes qui le concernent.

**O**

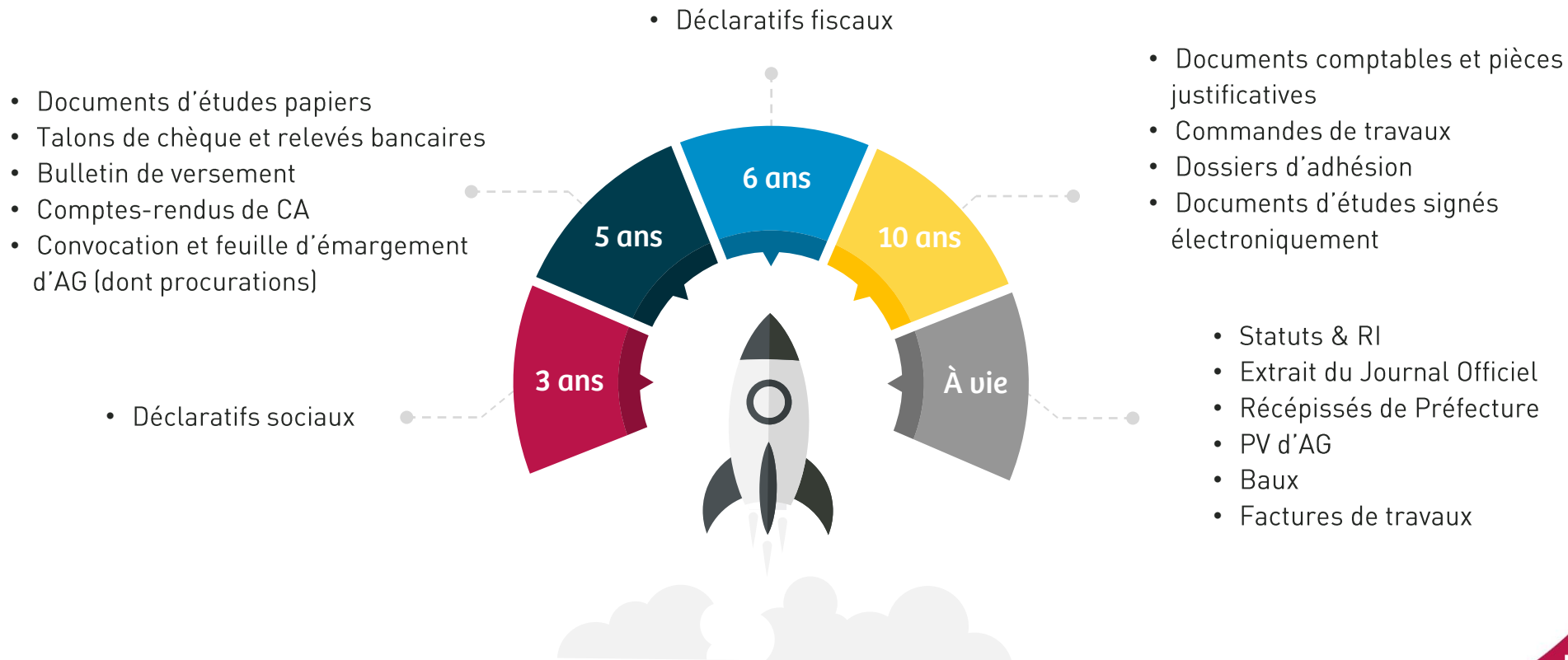
### Droit d'opposition

Une personne peut s'opposer, pour des motifs légitimes à ce que les données qui la concernent soient diffusées, transmises ou conservées.

Les sites web et applications mobiles doivent respecter les obligations de la CNIL concernant le consentement des utilisateurs (ex : cookies)

## 3 - Les précisions et cas particuliers

### 3.5 - La roue de l'archivage



# 3 - Les précisions et cas particuliers

## 3.6 - Les licences

Les Juniors doivent posséder des licences **commerciales** sauf exceptions



**Logiciel libre**

Autorisé si le logiciel autorise  
l'utilisation commerciale  
(archivage de la preuve obligatoire)



**Logiciel en open-source**

Autorisé si le logiciel autorise  
l'utilisation commerciale  
(archivage de la preuve obligatoire)




**Licence éducative**

Autorisé pour les licences  
éducatives Adobe et Microsoft  
suite à un accord

Les licences à l'usage commercial sont parfois **très coûteuses** pour la Junior, il existe donc 2 solutions alternatives



**Solutions en ligne**  
Utilisation payante du logiciel  
ponctuellement sans avoir besoin de payer la



**Prêt de licence**  
Vérifier si cela est autorisé dans Les CGU et formaliser un document attestant le prêt avec : nom du logiciel, durée du prêt, raison(s) du prêt et numéro de licence

## 3 - Les précisions et cas particuliers

### 3.7 - La différence entre l'obligation de moyen et résultat



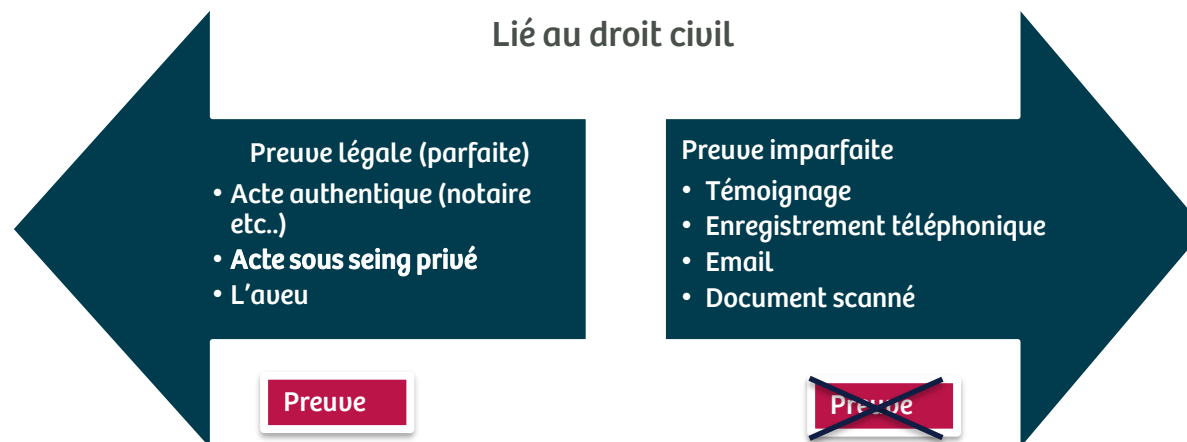
Les Juniors sont soumises à une **obligation de moyen** pour les études qu'elles réalisent.

L'obligation de moyen est précisée dans les **Conditions Générales de la Convention d'Étude (ou La Convention Cadre)**

L'obligation de moyen **n'est pas** une protection qui permet de s'engager délibérément sur une prestation irréalisable.

## 3 - Les précisions et cas particuliers

### 3.8 - Point d'attention sur les preuves



Un document scanné, envoyé par email ne constitue donc pas une preuve valable, il s'agit uniquement d'un commencement de preuve.

C'est pour cette raison que nous faisons très attention à la présence des signatures manuscrites ou électronique certifiée sur vos documents lors des Audits-Conseil.

## 3 - Les précisions et cas particuliers

### 3.9 - Le code de la déontologie

1

Les membres d'une Junior réalisent des prestations de service dans le but de **mettre en application les enseignements dispensés** dans leur établissement

2

Les enseignements dispensés dans l'établissement permettent la réalisation d'un **livrable tangible** et de **qualité**

3

Les administrateurs de la Junior assurent un **accompagnement des intervenants et des clients** dans le cadre d'une mission qui garantit la **bonne réalisation** de celle-ci

4

Les **documents relatifs aux étudiants** de l'école prenant part à une mission pour la Junior sont **en règle**

5

La Junior respecte le **taux d'ouverture** afin de témoigner de la **gestion désintéressée** de l'association



## 3 - Les précisions et cas particuliers

### 3.10 – Communication et Publicité en Junior-Entreprise

Du fait du statut d'association et du statut dérogatoire propre sur le plan social, la concurrence directe avec des entreprises est interdite, cela peut conduire à de la concurrence déloyale.

#### Prix public générique

Les Juniors réalisent des études et ne font pas de la vente de solutions et donc n'utilisent pas de prix générique.

#### Produit générique

Similaire au prix générique : les Juniors ne font pas de la vente mais réalisent des études adaptées à chaque client.  
De plus les Juniors sont tenues par des étudiants et non des professionnels donc un qualité de prestation différente.



#### Public générique

Aucune différence vis-à-vis de la concurrence au niveau du public (même cible)

#### Publicité générique

Tout type de publicité est autorisée depuis l'AGP du CNE 2016 (AdWords, salons payants, encarts presse etc.) sous condition du respect des règles suivantes.

1

#### Publicité non agressive

Ne pas utiliser notre "avantage" sur les charges sociales comme un argument commercial (concurrence déloyale)

2

#### Publicité transparente

Se présenter comme des "Associations pédagogique de conseil" et non comme des professionnels, ou tout autre domaine faisant référence à du salariat

## 3 - Les précisions et cas particuliers

### 3.11 – Prospection en Junior-Entreprise

La prospection téléphonique doit avoir lieu entre **10h00 et 13h00 et 14h00 et 20h00** du **lundi au vendredi**.

Des questions ?



Junior-Entreprises



**Pour revoir les bases en Cadre Légal & Réglementaire  
rendez-vous sur Kiwi Formation pour le e-learning !**

**Pour une formation et un accompagnement personnalisé  
demandez un Module de Développement !**



# Votre avis compte beaucoup pour nous !

## Questionnaire de satisfaction



[bit.ly/QS\\_CRP2](https://bit.ly/QS_CRP2)  
2

