



Humanit'EM



DECATHLON

oxylane
village

Projets pédagogiques

Plan du dossier de soutenance de pré-projet

Introduction

Notre idée de départ était de participer au Business Game Décathlon dans le but d'imaginer et développer, au contact de top managers de notre entreprise, la nouvelle expérience magasin Décathlon de demain.

Le nom de notre projet est le Business Game Décathlon.



Si nous devons faire une description synthétique, l'objectif est de venir découvrir les coulisses de l'enseigne à travers des challenges intellectuels et sportifs inédits en donnant libre court à notre créativité, à notre sens du business et à notre amour du sport pour imaginer le magasin de demain : celui qui enchante chaque passionné et qui lui permettra de vivre une expérience unique depuis son entrée jusqu'à sa sortie du magasin.

Nous avons formé une équipe de quatre pour défendre les couleurs de l'EMN et nous nous préparons pour une semaine de défis intellectuels et sportifs.

I. Pré-projet

1. Sa formalisation

Description de nos objectifs en action, mode QQQQCP :

- **Qui** : Trois étudiantes de l'EM Normandie
- **Quoi** : Créer un service innovant chez Décathlon
- **Où** : Dans tous les Décathlon de France
- **Quand** : Dossier de candidature à envoyer avant le 31 janvier 2014
- **Comment** : à enregistrer une vidéo d'une minute pour présenter notre projet, à publier sur Facebook dans l'objectif d'obtenir un maximum de « like ».

- **Pourquoi** : Pour être présélectionnées et participer aux olympiades et enfin diriger pendant une semaine le Décathlon de Lille

Résultats escomptés/attendus

L'objectif principal du Business Game Décathlon est de gagner le jeu, à savoir, obtenir les clés du plus grand magasin Décathlon de France pour le gérer pendant 1 semaine, en testant notre innovation et une somme d'argent à reverser à une association à vocation sportive. Pour atteindre cet objectif, il y a 2 phases. La première est la phase de sélection, où chaque équipe doit rendre un dossier de sélection et un dossier de candidature. Ensuite, nous devons créer une vidéo de 2 minutes maximum pour présenter l'équipe et le projet de « magasin » qui répond à l'étude de cas suivante : « Réinventer le parcours magasin – Décathlon te propose de réinventer le concept des magasins Décathlon pour faire vivre une expérience inédite à ses clients »

Cette vidéo est censée être soumise aux votes des internautes et des collaborateurs de Décathlon.

Les 5 premières équipes ayant obtenu le plus de votes sont sélectionnées pour la finale, qui est la seconde étape. Celle-ci consiste en 4 jours d'activités intenses opposant les équipes finalistes. Chaque équipe sélectionnée devra présenter son projet devant un jury d'experts.

2. L'équipe projet

Brenda TOKO KAMGA : Chef de projet

Gérer le bon déroulement de notre projet et animer l'équipe

Responsable de l'avancement du projet

Marine PERDRIX MARNEUX : Assistante chef de projet

Seconder le chef de projet dans les tâches liées à la conduite de notre projet

Suivre et mettre à jour les plannings

Assurer le reporting auprès du chef de projet

Maud SZELES : Chargée de communication

Création de la vidéo

Manon GOZET : Chargée de communication

Définit la politique de communication

Promotion de la vidéo sur les réseaux sociaux

Réalisation des comptes rendus

3. Budget prévisionnel et plan de trésorerie

Nous n'avons pas de trésorerie car nous ne devons pas chercher de sponsors et de partenariats, nous n'avons pas d'action en vue de collecter des fonds. Ce n'est seulement que si nous gagnons le Business Game Décathlon ou que nous faisons des 4 équipes finalistes, que nous aurons de la trésorerie, par exemple 1000€ par lauréat et 10 000€ à reverser à association sportive de la région pour l'équipe gagnante.

4. Planification du projet dans un diagramme de Gantt

Le projet Business Game Décathlon n'est concerné uniquement que par la partie bleue du diagramme de Gantt.

SEMAINE	3	4	5	7	8	9	10	11	12	
PHASES	OCTOBRE				NOVEMBRE			DECEMBRE		
Reflexion sur le projet: consignes , objectifs										
Reunion récapitulative projet										
Visite Décathlon Côte de Nacre et Mondeville										
Mise en place d'idées novatrices pour le projet (EDM)										
Rendez-vous avec les directeurs de Decathlon Mondeville										
REORIENTATION PROJET avec Aurélien Lerouxel										
PRESENTATION NOUVEAU PROJET (Fiche Projet)										
Définition nom de projet " Humanit'EM" et Plan d'actions										
Budget prévisionnel										
Démarche de sponsors et partenaires										

5. Plan de communication

Notre plan de communication intervient après l'enregistrement d'une vidéo de deux minutes pour présenter notre service innovant. En effet, nous devons ensuite la publier sur Facebook dans l'objectif d'obtenir un maximum de « likes ». Envoyer des mails aux différentes promotions sur la plateforme de l'école et imprimer des flyers comportant un lien vers notre page Facebook auraient été des idées pour inciter les gens à voter pour notre vidéo.

6. Comment financerez-vous votre projet ?

Nous n'avons pas besoin de plan de prospection concernant le Business Game Décathlon et donc pas de moyens financiers et matériels.

II. Etat d'avancement

1. Equipe

Coordination de l'équipe :

Points forts :

- Jeunes, dynamiques, motivées, sportives
- S'inspirer des équipes des années précédentes
- Rencontre avec les deux directeurs des Décathlon de Côte de Nacre et d'Oxylane à Mondeville et coaching de leur part

Difficultés :

- Choix des équipes

Nous avons passé des entretiens pour le Business Game Décathlon avec les membres du BDS actuel, chargé de notre projet. Cet entretien collectif était expéditif, notre équipe n'a tout d'abord pas été retenue. Suite à de multiples rencontres avec le BDS, qui avait du mal à choisir les membres des 2 équipes participant au Business Game, nous avons finalement été sélectionnées.

2. Avancement du projet (ou Réalisations)

Difficultés rencontrées :

- Calendrier

Le calendrier du Business Game n'est pas compatible avec celui de l'EM Normandie concernant les projets pédagogiques.

Il y avait un manque d'informations sur les nouvelles règles du Business Game Décathlon durant les premières semaines. Nous avons du mal à communiquer avec le BDS, dû à un changement de décisions constant concernant notre participation ou non au projet.

Nous ne connaissions pas les dates de pré-inscriptions et d'inscription et toutes les dates butoirs du projet, donc il était difficile d'anticiper.

De plus, le défi n'avait pas encore été communiqué. Nous pensions qu'il était identique à celui de l'année précédente, mais ce n'était pas le cas. Le démarrage du projet a donc été un peu houleux au début.

Résultats :

Quand les consignes pour le Business Game Décathlon ont été publiées sur leur site internet, nous avons remarqué que les règles du jeu avaient changé, empêchant ainsi à une équipe non mixte de participer au jeu et imposant le soutien d'une association à vocation sportive en particulier. Etant 4 filles, il était impossible pour nous de nous inscrire. Nous avons cherché brièvement un candidat masculin. Cependant, après réflexion, nous préférons changer de projet que de choisir quelqu'un non intéressé par notre projet, qui l'aurait retenu par dépit.

Projets pédagogiques

Plan du dossier de soutenance de pré-projet



Introduction

Humanit'EM est un projet humanitaire en relation avec l'association "Mafongo Humanity". C'est une association, créée en 2007 par Béatrice Kayo Domkam, a initialement permis la construction d'une bibliothèque, devenue un centre culturel en 2011.

Ce centre culturel, composé d'une bibliothèque, d'une médiathèque et d'une ludothèque, se situe à Kamgo, de Bandjoun, un village situé au sud de Bafoussam qui est chef-lieu de la région de l'Ouest au Cameroun.

Grâce à l'ouverture en juin 2011 du centre, l'association accueille aujourd'hui une cinquantaine de jeunes par jour, âgés entre 4 et 28 ans, qui y font leurs devoirs, font des recherches sur les ordinateurs et profitent des multiples jeux à disposition.

Le Centre Culturel International se situe dans le quartier Kamgo, à proximité du lycée de HA, ce qui permet aux étudiants de s'y rendre pour profiter des différents services proposés. De plus, Bandjoun comporte plusieurs établissements scolaires, ce qui offre la possibilité aux élèves et enseignants de consulter des livres sur place, de les emprunter et de profiter du calme du centre.



I. Pré-projet

1. Sa formalisation

L'objectif principal de notre projet est de récolter des fonds pour financer l'équipement du centre culturel. L'association Mafongo Humanity a en effet construit une bibliothèque/médiathèque/ludothèque et a commencé à la meubler. Il faut encore faire la peinture et la fournir en livres et matériel scolaire.

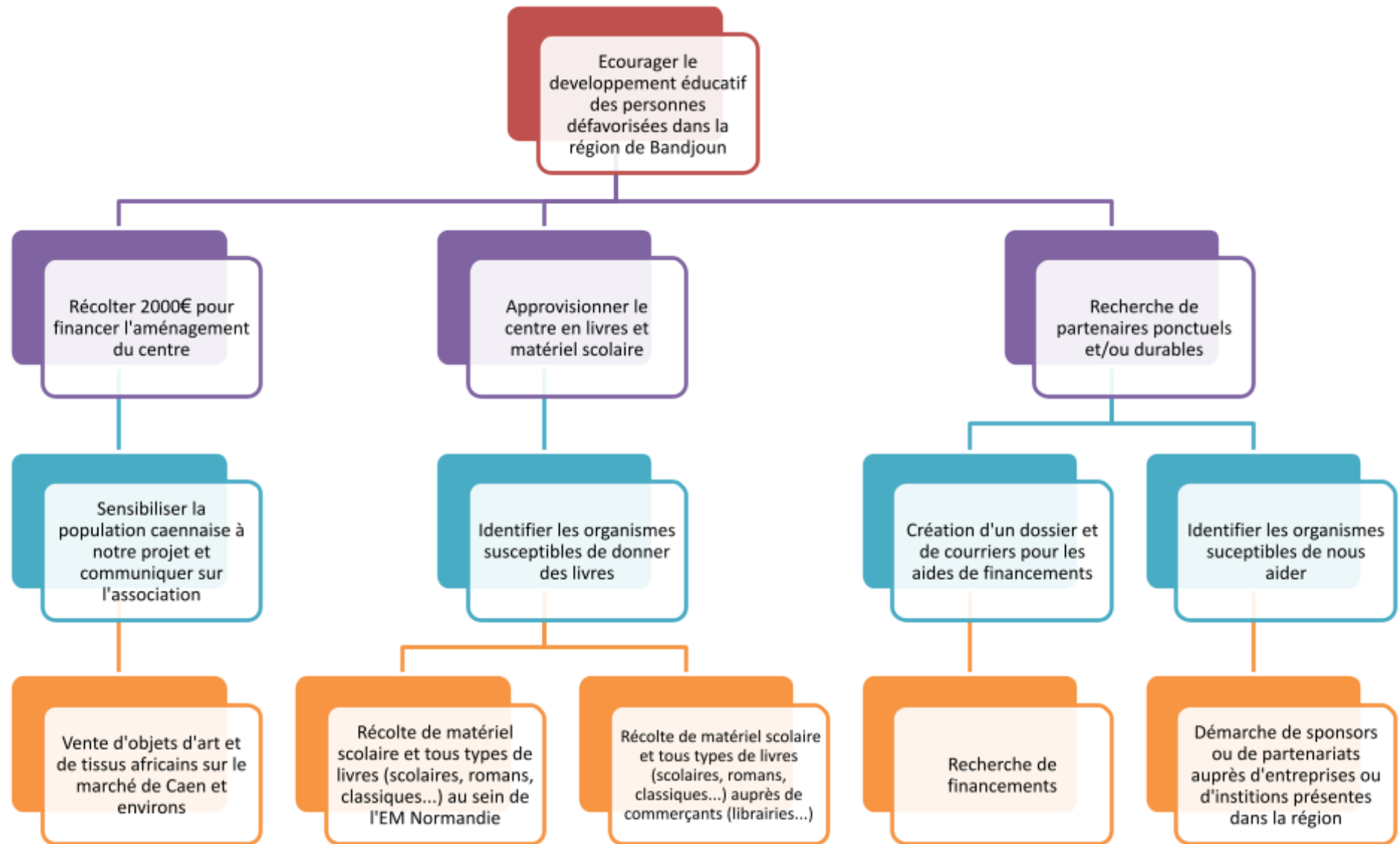
Nous avons pour but dans un premier temps, de récolter 2000€ afin d'acheter des pots de peinture, des tables, des fauteuils. Par ailleurs, nous devons aussi collecter des livres pour les envoyer sur place. Dans un second temps, nous avons pour objectif de trouver des sponsors et des partenariats et de rechercher du soutien pour l'association auprès des autorités. (Mairies, conseils régionaux)

Nous avons aussi pour objectif de faire connaître le projet et l'association en général afin de réaliser une action durable. En effet, l'association est en recherche permanente de financements pour ses diverses actions et événements. Grâce à nos actions, la communication sur les actions de l'association sera plus efficace et permettra, nous l'espérons, de créer de nouveaux partenariats.

<i>Questions</i> <i>Actions</i>	QUOI	QUI	OÙ	QUAND	COMMENT	POURQUOI
Récolte de matériel scolaire et livres au sein de l'EM Normandie	Récolte de matériel scolaire et livres au sein de l'EM Normandie	Les personnes concernées sont les étudiants de l'Em Normandie ainsi que tous les membres du projet	Au sein de l'école (hall)	Date à fixer auprès du BDI	Prise de contact avec le BDI, planification d'une date et de la réservation du hall	Sensibiliser les étudiants au projet et récolter de l'argent au profit de l'association
Récolte de matériel scolaire et livres auprès de commerçants la région de Caen	Récolte de matériel scolaire et livres auprès de commerçants la région de Caen	Les personnes concernées sont les employés du magasin ainsi que tous les membres du projet	A récupérer sur place directement	Date à définir avec les commerçants	Explication du projet aux gérants des magasins	Faire connaître l'association aux habitants de Caen ,récolter des fonds et communiquer sur le projet
Marchés de Caen	Vente d'objets d'art et de tissus africains	Les personnes concernées sont les habitants de Caen ainsi que tous les membres du projet	Sur le marché de Caen (Choisir les lieux avec la mairie)	Dates à définir avec la mairie de Caen	Autorisation au préalable avec la mairie, puis récupération des objets d'art auprès de l'association	Faire connaître le projet aux habitants de la région de Caen, de récolter des fonds pour l'association et communiquer sur le projet

Description de nos objectifs en action, mode **QQOQCP** :

Arbre à objectif



■ Objectif principal
■ Objectifs secondaires

■ Sous objectifs
■ Activités élémentaires

5. Plan de communication et plan de prospection

Plan de communication :

Nous constituons un dossier de candidature pour postuler pour les Trophées Solidaires dans le but de faire connaître notre projet. De plus, grâce à nos démarches auprès des commerçants pour la récolte de livres et auprès des sponsors ou partenaires éventuels, nous espérons sensibiliser le maximum de personnes à notre projet. Notre communication, aussi bien via les réseaux sociaux comme Facebook que verbale lors de nos actions et démarches de sponsors n'est que positive pour l'image du projet.

L'association nous a fourni des polos à leur égarie. Nous les porterons donc pour nos différentes actions. Nous envisageons aussi de créer nos propres polos avec le logo du projet, qui nous permettront aussi d'être reconnus en tant que membre du projet et de favoriser la communication du projet.

De plus, notre page Facebook nous permet de faire connaître le projet, ses membres, ses objectifs et ses actions. Lorsque nous aurons la confirmation du stand à un marché de Caen, nous posterons régulièrement pour communiquer sur notre emplacement et fréquence sur le stand. De plus, notre présence au marché permettra non pas seulement de faire connaître notre projet non pas seulement aux membres de l'Ecole mais aussi aux habitants de la ville de Caen.

Par ailleurs, notre présence dans le hall de l'EM Normandie lors de notre récolte de livres et matériel ne fera qu'accroître la sensibilisation des étudiants de l'école à notre projet Humanit'EM.

Enfin, chaque membre du projet communique sur le projet à ses proches et connaissances, ce qui favorise l'impact de nos actions et de notre projet.

Plan de Prospection

Pour atteindre les objectifs de notre projet, il est primordial de chercher des moyens de financement.

Nous avons déjà ciblé les entreprises où nous allons prospecter pour une aide au financement et nous avons décidé de cibler les petites librairies et entreprises, type la FNAC, Oxford ou Gilbert Joseph, présentes à Caen et dans la région de Basse-Normandie, pour notre récolte de livres et matériels scolaires auprès des commerçants. Notre prospection va s'effectuer par téléphone en premier lieu, ainsi qu'en envoyant des dossiers de prospection et en se déplaçant directement aux entreprises, quand on juge que c'est nécessaire et approprié. Le but de cette prospection est un financement direct de notre projet par un don éventuel, d'argent, de livres et matériel scolaire ou une aide ponctuelle, comme de la mise à disposition de matériel pour nos actions (tables, chaises pour la vente d'objets d'arts), une impression de flyers, la fabrication de polos avec notre logo Humanit'EM.

6. Comment financer notre projet

Nous espérons grâce à des sponsors ou partenaires et de la mairie ou du conseil régional, profiter d'une aide au financement pour notre projet. Si la mairie accepte de nous fournir un stand régulièrement sur le marché de Caen de façon gratuite, ce serait un premier financement pour nos actions.

Pour la récolte de livres, aucun financement n'est nécessaire.

II. Etat d'avancement

1. Equipe

Coordination de l'équipe (Points forts/ difficultés) :

Au sein du projet, nous avons rencontré plusieurs difficultés de départ, en effet nous sommes partis avec du retard par rapport aux autres projets, qui a débuté il y a seulement fin novembre à cause de l'impossibilité de constituer des équipes non mixtes pour le Business Game Décathlon. Il a donc fallu faire face à ces contraintes de départ mais nous nous sommes relevées rapidement pour rebondir sur un nouveau projet Humanit'EM.

Notre équipe est composée de trois membres ayant chacun une expérience, des points forts qui nous seront favorables pour avancer dans notre projet Humanit'EM.

En effet, Brenda a eu une expérience en magasin désignée comme vendeuse responsable, chargée aussi de réceptionner les commandes et gérer les stocks. Son expérience lui permettra en tant que chef de projet de manager l'équipe et de mener à bien notre projet Humanit'EM.

Marine a acquis un certain savoir-faire dans la gestion d'une entreprise notamment dans la gestion du personnel, la comptabilité et les relations avec la clientèle en station-service. Elle s'est portée volontaire pour devenir chargée de communication pour Humanit'EM.

Manon ayant déjà travaillé en entreprise pour son stage, était chargée de reporting et organisation de réunion commerciale, ce qui nous sera nécessaire pour la mise en place de nos réunions et comptes rendus de réunion. Elle s'est aussi proposée de devenir la trésorière du projet, elle se sent à l'aise avec les chiffres et la gestion des budgets du projet.

2. Avancement du projet (ou Réalisations)

Premiers retours

Difficultés rencontrées

Résultats

Ce qu'il vous reste à accomplir

Le projet n'existait pas et l'EM Normandie ne connaissait pas l'association. Définir nous même les objectifs du projet avec l'association a été difficile et nous n'avons pas eu autant d'aides que les autres projets. En effet, la plupart des projets ont été repris des années précédentes. Les étudiants ont donc l'opportunité d'échanger avec les anciens porteurs des projets, leur demander leurs démarches, ce qui n'est malheureusement pas notre cas.

Annexes

Un exemplaire de tous les outils produits ou mis en place : copie d'une base de données, fichiers de suivi, plaquette, dossier de partenariat, communiqué presse, compte-rendu de réunion...

Annexe 1

Compte rendu réunion 15/10 :

Business Game Décathlon

Présents : Brenda, Marine, Maud, Manon

Mise au point du premier rdv commun

- Compréhension des règles du business games décathlon.
- Visualisation des vidéos des coéquipiers des années précédentes.

L'objectif : comprendre les consignes et ce qu'il a été fait par les différentes équipes

L'équipe

On doit définir les rôles attribués à chacune.

Attention, nous n'avons pas les mêmes attentes que les autres projets.

Par exemple : pas de trésorerie (pas de recherche de sponsor et partenariats).

Etant donné que l'on doit réaliser une vidéo et la promouvoir sur les réseaux sociaux, ce serait judicieux de mettre 2 personnes chargées de la communication.

Une présidente et une secrétaire.

Trouver une association pour le projet

Il faut trouver une association à vocation sociale : sur quels axes se pencher? Association sportive? Association humanitaire?

Il faut que l'on recherche différentes associations accès sur ces thèmes pour pouvoir faire une "sélection".

Brenda faisait partie d'une association "Mafongo Humanity", se mettre en contact avec celle-ci pour voir si l'on peut établir un partenariat.

Vidéo :

Maud a le matériel pour la réaliser, il faut que l'on cherche avant tout le service que l'on veut créer.

Ne pas se précipiter, analyser les services déjà présents dans les décathlons.

Prochains rdv à mettre en place:

- Voir Aurélien Lerouxel pour les deadlines et notre avancement
- Aller aux Décathlon de Côte de Nacre et Mondeville

Annexe 2

Compte-rendu Réunion du 19 novembre 2013

Présents : Brenda , Marine , Manon

-Impossibilité de participer au Business Games Decathlon

Obligation de former une équipe mixte. Maud a changé de projet, nous sommes 3 filles , il faut trouver un garçon pour pouvoir participer à ce projet....

-Aujourd'hui contact avec Aurélien Lerouxel pour savoir si oui ou non des garçons sont sans projet et sont d'accords pour être avec nous.

Résultat : pas de réponses positives , quelques duos de 4L trophy sont susceptibles de ne pas le faire mais pour l'instant pas de certitude.

Conséquence : abandon du projet Business Games Decathlon indépendamment de notre volonté.

Maintenant , quel projet?

Idée de se rapprocher de l'association partenaire au Business Games Decathlon -->

Mafongo Humanity

Réunion du 21 novembre 2013

Présents: Brenda , Marine , Manon

Rdv avec Amandine Botte pour la réorientation du projet.

- prise de contact avec la présidente de l'association Mafongo Humanity pour obtenir les objectifs attendus du projet

Présentation du projet à Amandine Botte : réponse positive

Attention : voir si l'on doit changer de nom ou pas, réflexion sur notre plan d'actions.