

ipaje



Centrale
Pédagogique des IUT



Business Games

«« jouer – apprendre – partager »»



Guillaume Gordet

06 63 25 56 64

guillaume@ipaje.fr

ipaje.fr



Quelques IUT utilisateurs



Depuis 2015

BUT GEA 1 & 2
BUT GEA 3
(pour 2024)



Depuis 2019

Licence pro. Grh



Depuis 2022

BUT TC 1 & 2
Licence pro.



Depuis 2022

BUT GEA
(option RH)



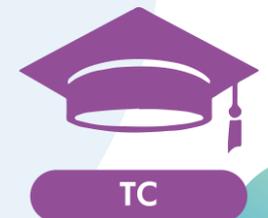
Depuis 2022

BUT GEA
(option RH)



Décembre 2023

BUT TC 1, 2 & 3
(septembre 2023)



Une conception facilitée de la Saé

L'interface on-line du business game

Programmé et scénarisé selon les besoins/souhaits de l'équipe pédagogique de l'IUT, les étudiants prennent des décisions simulant la vie d'une entreprise. Les résultats du jeu peuvent faire l'objet d'une note.



La base documentaire du jeu disponible

Tous les documents disponibles (power point d'animation du jeu, note de conjoncture, manuels d'utilisation...)



Un pack Saé

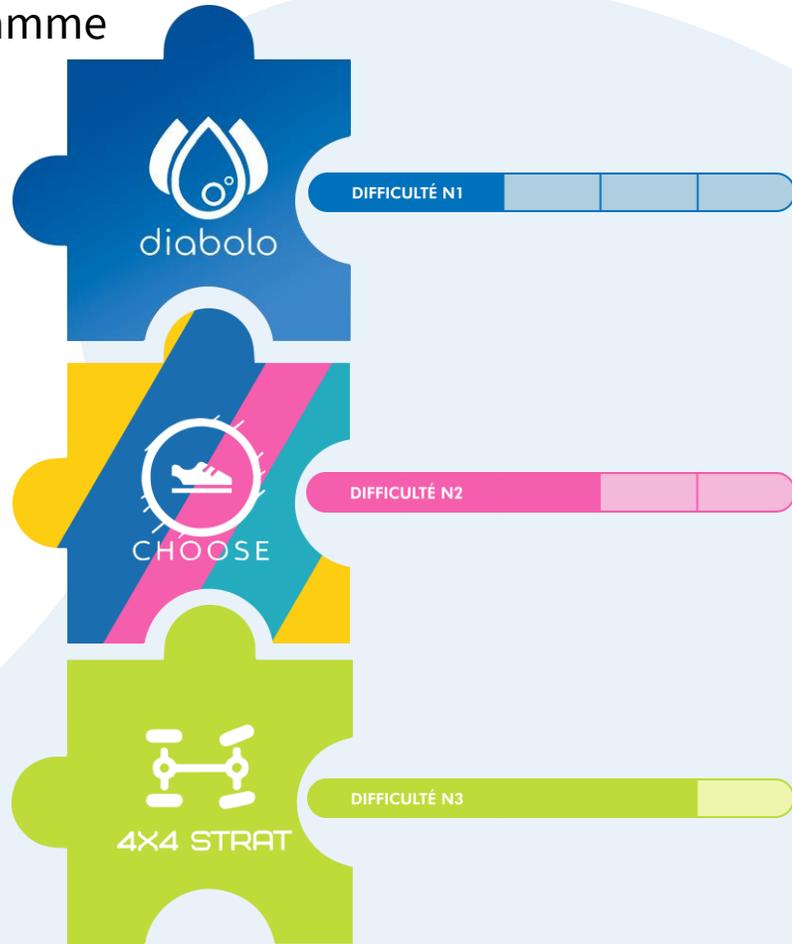
En plus des notes qui peuvent être attribuées par le jeu, des travaux complémentaires à travers des « Pack Saé »



Le contenu des Packs « Saé »

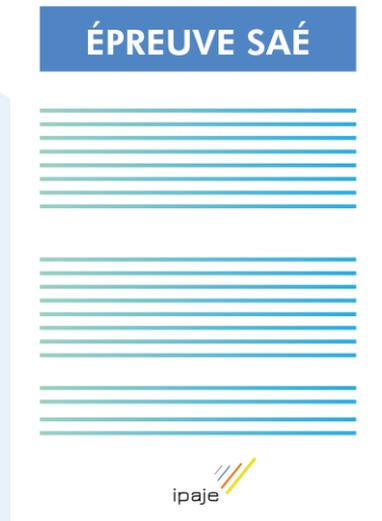
Accès du Business Game

Grâce à un PC et un accès internet les étudiants peuvent jouer sur un jeu de la gamme



Fiches pratiques Saé

Chaque Saé a fait l'objet d'une fiche pratique dont le contenu associe le déroulé du jeu et les attendus du P.N. Les contenus peuvent faire l'objet de modifications.

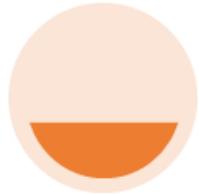


Fichier des notations

Pour chaque promotion vous disposerez d'un fichier excel vous permettant de faciliter la notation.

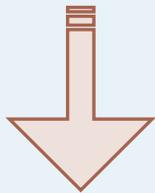


Les formes de fiches pratiques « Saé »



intégrées

Les travaux complémentaires repris selon les notes de conjonctures



La scénarisation classique des jeux ipaje prévoit dans le cadre des notes de conjonctures des travaux complémentaires.



globales

Selon les fiches saé complètes prévues au P.N



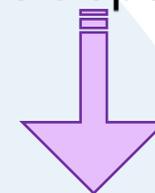
Les fiches Saé complètes reprennent les attendus génériques du P.N avec un travail global demandé.

Exemples



sur-mesure

Les travaux seront co-conçus avec l'équipe pédagogique de chaque département.



Nous pouvons co-concevoir ses travaux sur-mesure sur demande. Cette prestation est intégrée dans les Pack Saé ipaje.



Exemple de constitution des Saé d'un département TC pour BUT 1 S1 pour 130 étudiants

Saé 1.1

Marketing : positionnement d'une offre simple sur le marché

AC11.01 | Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence)

AC11.02 | Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple

AC11.03 | Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché

Saé 1.2

Vente : démarchage de prospection

AC12.01 | Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins

AC12.04 | Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs

AC12.05 | Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection

AC12.06 | Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels

Saé 1.3

Communication commerciale : création d'un support "print"

AC13.01 | Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix

AC13.02 | Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux)

AC13.03 | Elaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...)



BUT 1 Technique de commercialisation

Parcours : **Tous les parcours**

SAÉ 1.03 Communication commerciale : création d'un support « print »

AC13.01 | Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix

AC13.02 | Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux)

AC13.03 | Elaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...)

Travail complémentaire période 11

Une bataille fait rage sur internet entre les marques d'eaux minérales pour promouvoir leur marque.

Il vous est demandé un support d'affichage pour vos clients en CHR afin de promouvoir vos produits directement auprès du client final au sein du réseau de votre région. De plus vous devrez expliquer par une note écrite d'une page à vos clients les cibles visées et les objectifs.



Les réalisations les plus pertinentes (fond / forme) sont récompensées par une augmentation de leurs ventes dans le Business Game. **Inversement**, une communication mal ciblée ou hors sujet peut faire perdre des ventes.



Forme attendue :

Vous devrez restituer une affiche sous format PDF ainsi qu'une note word d'une page maximum à transmettre à votre animateur par la messagerie ipaj.

Délai de réponse :

Avant la prise de décision de la période 11, avec impact sur les ventes de la période 12.



BUT 1 Technique de commercialisation

Parcours : **Tous les parcours**

SAÉ 1.01 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché

AC11.01 | Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence)

AC11.02 | Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple

AC11.03 | Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché

Travail complémentaire période 7

Votre entreprise est déjà son 7^{ème} trimestre d'activité.

Vous devez mener une étude approfondie du secteur de l'eau minérale du secteur GSA tant sur la demande que l'offre.

Pour ce faire votre étude de marché devra reprendre les informations disponibles sur la plateforme ipaj sur votre entreprise et vos concurrents.

Vous présenterez ainsi une cartographie concurrentielle, la stratégie identifiée de vos concurrents (diversification, spécialisation, positionnement low-cost/premium...), votre cible et positionnement souligné et rattachés à la segmentation par marché (eaux plates et eaux gazeuses).



Forme attendue :
Vous devrez restituer votre analyse par un document de 2 pages en version pdf à transmettre à votre animateur par la messagerie ipaj.

Délai de réponse :
Avec la prise de décision avant la fin de période



BUT 1 Technique de commercialisation

Parcours : **Tous les parcours**

SAÉ 1.02 Vente : démarchage de prospection

AC12.01 | Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins

AC12.04 | Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs

AC12.05 | Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection

AC12.06 | Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels

Travail complémentaire période 9

Les maires de France organisent des marathons estivaux. Elles ont recours à des prestataires producteurs d'eau minérale afin de les mettre en avant et à disposition de leurs participants.

Vous présenterez votre plan de prospection générale de ce marché, les indicateurs de performance commerciale de votre démarche, ainsi qu'une offre comprenant les attributs déterminants de votre marque.

Pour alléger la tâche de votre commune ciblez un prestataire pour son marathon estival pour 2000 palettes d'eau plate et 2000 palettes d'eau gazeuse. Vous proposerez un prix pour chaque lot. Votre Maire organise directement la logistique, donc vous n'avez généralement pas de frais de distribution à prévoir, avec un paiement comptant.



Forme attendue :
Vous devrez restituer votre analyse par un document de 2 pages en version pdf à transmettre à votre animateur par la messagerie ipaj.

Délai de réponse :
Avec la prise de décision de la période 9 - résultats sur le jeu en période 10.

Organisation pour le corps enseignant

Choix initiaux

Formation de formateur

2 semaines avant la Saé

Lancement de la Saé

Réunion de cadrage d'une heure :

- Choix des modalités de notation
- Dates et aspects pratiques (salles, équipements...)

2 séances de 2 heures

en visioconférence pour :

- Jouer le jeu choisi
- Appréhender les fonctions d'animateur

Réception des **codes d'accès** enseignants et élèves...) et **des éléments documentaires** aux enseignants.

Présence physique sur site d'un expert ipaje pour répondre aux questions des enseignants et faciliter le démarrage de la première expérience.

Une assistance permanente...

- Réponses hot-line par les experts ipaje aux questions via un canal whatsapp et appels téléphoniques
- Participation à une réunion de debriefing avec l'équipe enseignante
- Réflexions et productions de scénariis supplémentaires à la demande

Organisation pour un étudiant



Comment Chloé va-t-elle vivre son expérience avec une simulation ipaje ?

Je reçois par courriel le manuel d'utilisateur une semaine précédant le jeu



J'ai le temps d'en prendre connaissance



Le premier jour je retrouve mon équipe constituée pour le jeu



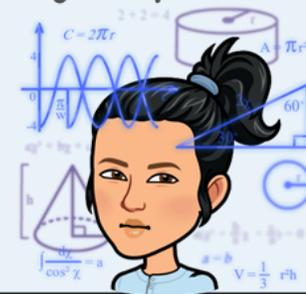
Ensuite, on vérifie notre compréhension des règles par un Qcm en ligne avec les autres équipes



On démarre très vite dans le jeu... pas évident d'être dirigeant car...



... il faut réfléchir à toutes les stratégies possibles...



... anticiper et lutter (ou collaborer) avec des concurrents...



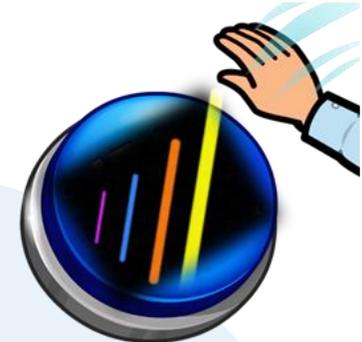
... chercher les meilleures solutions



...



... et prendre des décisions dans le temps imparti.



Certaines fois on gagne (parts de marché, résultats, satisfaction salariés...)...



... et d'autres on perd, mais un animateur est toujours là pour nous aider.



Et à la fin on apprend beaucoup en s'amusant!



Notre équipe à votre service pour concevoir,
assister et éventuellement animer à vos côtés



LUCIE

Animatrice



PHILIPPE

Co-gérant



CAROLINE

Animatrice



GUILLAUME

Animateur



MARIE CATHERINE

Animatrice



JEAN CHRISTOPHE

Animateur



DARIUS

Animateur



WERONIKA

Animatrice



VERONIQUE

Animatrice



REDWAN

Informaticien



VINCENT

Graphiste



GUILLAUME

Co-Gérant

Une équipe multi-compétente composée de spécialistes expérimentés dans le pilotage et le management d'entreprises.

Les valeurs que nous partageons : bonne humeur & empathie sur la forme, soutien et exigence sur le fond.