



Groupe Sup de Co  
La Rochelle

# Rapport MIB 2014

**Dates Oraux 2014 : 9 Mai au 23 Mai**

**Julien BRAUX** : Bachelor Business première année groupe 11 – Call Center

**Clément BURON** : Bachelor Business première année groupe 11 - Responsable Call Center

**Quentin CISSE** : Bachelor Business première année groupe 11 – Pôle Communication

**Léna Cécile DIAKITE** : Bachelor Business première année groupe 12 – Call Center

**Alban LECHEVALIER** : Bachelor Business première année groupe 21 – Call Center

# Sommaire

---

|                                                                                                      |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>INTRODUCTION .....</b>                                                                            | <b>3</b>  |
| <b>I. LE MIB ET SES MISSIONS EN AMONT DU<br/>CONCOURS .....</b>                                      | <b>6</b>  |
| 1. <i>Les missions communes .....</i>                                                                | 6         |
| 2. <i>Les pôles Call Center / Communication et leurs<br/>        missions.....</i>                   | 11        |
| a. <i>Call Center.....</i>                                                                           | 11        |
| b. <i>Communication.....</i>                                                                         | 13        |
| <b>II. LES RESULTATS DES MISSIONS DU MIB. ....</b>                                                   | <b>15</b> |
| 1. <i>MIB : Résultats des missions et préconisations ...</i>                                         | 15        |
| 2. <i>Les pôles Call Center / Communication et les<br/>        résultats de leurs missions. ....</i> | 17        |
| a. <i>Call Center.....</i>                                                                           | 17        |
| b. <i>La Communication.....</i>                                                                      | 20        |
| <b>CONCLUSION .....</b>                                                                              | <b>27</b> |
| <b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>                                                                           | <b>29</b> |
| <b>ANNEXES.....</b>                                                                                  | <b>30</b> |



# INTRODUCTION

Le Groupe Sup de Co La Rochelle créé en 1988, est une association à but non lucratif. Son Directeur-Général est Daniel PEYRON depuis 2001.

Le Groupe ne cesse de se développer depuis sa création. Cette école supérieure de commerce est composée de trois programmes Post-Bac, intégrables par l'intermédiaire du concours ATOUT+3 : *le Bachelor International, le Bachelor Management du Tourisme et le Bachelor Business*. Et de programmes Bac+3 ou Bac+4.

L'école compte au total, près de 3100 étudiants sur son campus, dont 650 étudiants internationaux de 32 nationalités différentes.

Cette école de commerce porte une grande importance à l'ouverture au monde et aux cultures étrangères. Elle compte 137 partenaires académiques à travers le monde et comme nous l'avons dit, un nombre considérable d'étudiants et enseignants internationaux.

Le Groupe fonde sa pédagogie sur des valeurs telles que l'excellence académique, l'expérience professionnelle et le développement humain des étudiants. L'école prône aussi, les valeurs d'intégrité et d'investissement qui sont retranscrites par ses missions Humacité et le SCAP, la participation à une association de l'école.

Le pôle Expérientiel et Développement Personnel, dirigé par Jean-Michel CRAMIER, se charge des projets pédagogiques liés à l'expérientiel et au développement personnel. Le pôle EDP adapte ensuite chaque projet à un programme. Nous nous intéresserons en particulier au programme de Bachelor Business.

Le Bachelor Business, dirigé par Lucile OUVRARD, est un parcours Post-Bac, permettant d'obtenir au bout de trois ans un diplôme de commerce et de gestion, équivalent à une Licence. Ce programme de commerce et de gestion forme de futurs entrepreneurs spécialisés dans le domaine de la vente, du marketing, de la communication est bien d'autres. A la fin du cursus, ils seront efficaces dans n'importe quel secteur d'activité.

De plus, il a la spécificité entre autre, d'être un programme à la carte. En effet, l'étudiant peut personnaliser son parcours en 2<sup>ème</sup> année et 3<sup>ème</sup> année.

En 2<sup>ème</sup> année 5 parcours au choix : Un *parcours double-diplôme* en partenariat avec l'IAE, permettant d'obtenir en plus du Bachelor, une Licence de gestion. Un *parcours alternance*, permettant d'alterner cours et travail. Un *parcours d'entrepreneuriat associatif*, laissant aux étudiants la possibilité de s'occuper pendant toute une année d'une des associations de l'école, d'un projet associatif. Et enfin le *parcours expérientiel*, composé soit d'une *expatriation académique*, soit d'un *stage de 5 mois* en France ou à l'international.

En 3<sup>ème</sup> année 8 spécialisations au choix : Chargé de communication, entrepreneuriat, chargé d'affaires internationales, management et ressources humaines, conseiller immobilier, management commercial, marketing relationnel et conseiller banque et assurances.



Le milieu des écoles de commerce est très compétitif, d'où la difficulté d'attirer les futurs étudiants. C'est pourquoi l'accueil des étudiants lors des concours est primordial, afin de faire la meilleure impression. Le service de développement de l'école a donc mis en place différents Comités d'Accueils. Chacun de ces Comités représentent un Bachelor de l'école durant la période de leurs concours.

- ♦ **Le CIA** : (comité d'intégration des admissibles) est le comité d'accueil des étudiants passant les concours passerelle 1 et 2.
- ♦ **Le FBI** : est le comité d'accueil des étudiants passant les concours pour le Bachelor International
- ♦ **Le NSA** : est le comité d'accueil des étudiants passant les concours pour le Bachelor de Management du Tourisme
- ♦ **Le MIB** : est le comité d'accueil des étudiants passant les concours pour le Bachelor Business

Ces Comités d'Accueils entrent tout à fait dans le cadre de l'EDP. Ils sont un moyen pour les étudiants y participant, d'obtenir une expérience professionnelle et humaine. Les étudiants doivent faire appel aux compétences vues en cours afin de mener à bien leurs missions.

Le **MIB Member Intergration Bachelor**, étant le comité d'accueil pour les étudiants voulant intégrer le Bachelor Business, nous allons vous expliquer son fonctionnement et son déroulement cette année, de janvier à mai 2014.

Il est composé de deux parties, un travail de préparation et l'accueil lors des oraux du 09 Mai au 24 Mai 2014. Nous reviendrons par la suite, plus en détail sur ce travail.

Il est présidé par Madame Estelle ALLART, la responsable orientation Bachelor, qui s'occupe entre autre du MIB depuis plusieurs années. Le Comité est composé d'étudiants de 1<sup>ère</sup> année de Bachelor Business. Ces étudiants devront guider au mieux les candidats et témoigner de leur parcours, de leurs impressions.

Cependant, tous les étudiants ne peuvent faire partie du MIB. Les BB1 ont le choix entre faire partie du Comité d'Accueil, ou alors faire le Défi Marketing, une étude de marché appliquée. Les étudiants Bachelor Business souhaitant intégrer le MIB sont alors soumis à un entretien sélectif.

Une fois les membres sélectionnés, l'équipe est divisée en cinq pôles :

- ♦ **La trésorerie**
- ♦ **La logistique**
- ♦ **L'animation**
- ♦ **Le call center**
- ♦ **La communication**



Chaque pôle est composé de deux responsables et possède un effectif assez dense pour permettre un roulement.

Voici la composition du MIB 2014 :

| Trésorerie    | Logistique          | Animation           | Call center               | Communication |
|---------------|---------------------|---------------------|---------------------------|---------------|
| Kilian GUEGAN | Tristan DE LOMBARES | Emmanuelle HUE      | Clément BURON             | Quentin CISSE |
|               | Eloï GILIBERT       | Audrey RICHARD      | Lucie TESSIER             | Julien JAMBON |
|               | François BAROILLER  | Andréa BOUCHARD     | Nicolas BISSON            |               |
|               | Nina CHAMLA         | Mathias CARMILLET   | Julien BRAUX              |               |
|               | Victor DROUET       | Manon FILLIEUX      | Léna DIAKITE              |               |
|               | Raphaël DUBOIS      | Charlotte GAUTIER   | Geoffrey DE LA GUIGNERAYE |               |
|               | Maëlle ERRARD       | Bertrand SUHUBIETTE | Alban LECHEVALIER         |               |
|               | Amandine PEGUIN     | William REVAUD      | Marie VALLEE              |               |



Responsable de pôle



Back up Trésorerie

# I. LE MIB ET SES MISSIONS EN AMONT DU CONCOURS

Le comité d'accueil a été mis en place afin d'assurer le premier contact des participants aux concours. Nous sommes réunis afin de se coordonner pour proposer un accueil basé sur les valeurs de l'Ecole et la volonté de chacun.

La grande nouveauté de l'année, est la rentrée du groupe Sup de Co sur le portail admission-postbac. Cette nouveauté implique une plus grande visibilité du programme Bachelor Business chez les étudiants. Mais il y a également certains points négatifs auxquels nous devons pallier :

Lors des écrits 2013-2014, 3000 candidats s'étaient inscrits sur post-bac, 2600 dossiers étaient validés, 2500 présents à l'épreuve. Ces faux candidats ne sont donc pas à prendre en compte dans les totaux, notre rôle sera donc de faire la différence. Faire la différence, sera très important car suite à la rentrée sur le portail postbac, aucune communication n'est tolérée entre le 20 mars et la 1<sup>er</sup> tour des admissions. En terme de communication, il faudra donc innover et faire en sorte que l'image de l'Ecole soit représentée de la meilleure manière possible malgré ce laps de temps plus court que les années précédentes.

Le groupe MIB représente ainsi l'image du programme Bachelor Business de notre école. Il va de soi que dans un cadre professionnel, en tant qu'employé, chaque membre est contraint à respecter certaines normes telles qu'un comportement adapté ou des respects de plannings de missions.

La valeur sur laquelle nous devons mettre un point d'honneur, est la solidarité : l'équipe est là pour travailler ensemble, de manière coordonnée et rigoureuse, tout en gardant une certaine joie de vivre. De manière solidaire, aider son prochain doit devenir une priorité. L'équipe MIB, avec les différents points aperçus précédemment, est là pour répondre à cette exigence.

Certaines de nos compétences seront, tout au long de l'aventure, mises à l'épreuve : nos qualités de travail en groupe, notre assiduité, notre organisation, notre constance, notre investissement, notre rigueur, notre argumentaire de l'école, notre mise en action de certains principes et compétences acquises en cours...

## 1. Les missions communes

### BENCHMARK ET ARGUMENTAIRE :

Les membres du Comité d'Accueil MIB, représentent le Groupe et le Bachelor Business. Ils doivent donc avoir une parfaite connaissance de tous points concernant l'école, le Bachelor Business et les concurrents directs du programme.

C'est dans cette optique, qu'il nous a été demandé par Estelle Allart, d'effectuer des recherches sur ces trois points, en nous informant grâce à des sources fiables. Cet exercice devait nous



permettre de mieux répondre aux éventuelles questions des candidats, et de préparer aussi notre argumentaire afin convaincre le candidat que le Bachelor Business fait la différence par rapport à d'autres écoles.

La première mission était de distinguer les six concurrents directs au programme. Pour réaliser ce travail, chaque membre du Comité a effectué de son côté les recherches. Une fois ces recherches terminées et communiquées à l'ensemble de l'équipe, tout a été mis en commun et transmis à Estelle Allart pour une validation.

Il est ressorti que les six concurrents directs au Bachelor Business à travers la France sont :

- ◆ Novancia Paris
- ◆ EAC Nantes
- ◆ ESC Strasbourg
- ◆ EM Normandie
- ◆ Kegde à Bordeaux
- ◆ FBS Tours

La seconde mission était de traiter par groupe, les éléments spécifiques d'un de ces concurrents et d'élaborer un argumentaire (*Cf. annexe 1*) à partir des informations recueillies précédemment. Cet argumentaire met en avant sous forme de bullepoint les avantages de l'Ecole, du programme, du financement, de la vie à La Rochelle, etc.

### **LA BOITE A QUESTIONS :**

La boîte à questions est reprise sur le modèle de l'émission de *Canal + Le Grand Journal* qui est un des programmes TV les plus regardés depuis quelques années.

Le principe est simple, le candidat s'installe face à une télévision sur laquelle des questions vont s'afficher, une caméra filme l'ensemble de la séquence. Les questions porteront sur des sujets sérieux, tels que les raisons pour lesquelles les candidats souhaitent intégrer Sup de Co La Rochelle, leur projet post-bac et professionnel ou encore sur la manière de réussir un entretien. D'autres questions sur des sujets moins sérieux seront également posées toujours dans le but de garantir la bonne humeur et la convivialité qui règne au sein de notre école. Ces questions sont pour certaines, des défis simples ou encore la situation la plus embarrassante qu'ils aient vécu, comme chanter leur chanson préférée.

Ce module d'animation est prévu en fin de journée pour les candidats afin qu'ils puissent donner un avis sur la journée qu'ils auront passée et des préconisations pour l'année suivante. Mais il est fait également pour créer de l'animation et laisser un bon souvenir de la journée d'oraux.

La Boîte à Questions peut permettre aux candidats de faire un débriefing de leur journée sur différents points tels que : leurs motivations à intégrer le Bachelor Business, confronter leur vision d'un entretien réussi aux entretiens fraîchement passés.



## **CAFE-THEÂTRE :**

Le Café-Théâtre est un spectacle de théâtre, composé de petites saynètes mettant en action la vie estudiantine à l'Ecole. On y aborde sur un ton humoristique, les événements marquants et importants de notre première année, les difficultés rencontrées, nos craintes et nos étonnements. Le Café-Théâtre est aussi un moyen amusant et peut-être encore plus marquant, de présenter les spécificités du Groupe Sup de Co et du programme Bachelor Business.

Ce spectacle sera joué chaque jour de concours par les équipes en charge le soir. (*Cf. annexe 2 compositions des équipes à la fin du script*)

Au premier abord, créer une pièce de théâtre peut paraître un exercice complexe surtout si la quasi-totalité de l'équipe n'a jamais fait de théâtre, ni écrit de scénario. Toutefois notre expérience prouve que grâce à l'aide de Brice et de sa collègue, deux membres d'une troupe de théâtre de La Rochelle, la création a été plutôt facile. Il a même fallu freiner notre inspiration.

### **L'organisation**

Nous avons tout d'abord réalisé tous ensemble un brainstorming des points clés de cette première année. Les points les plus intéressants ont été retenus, puis répartis selon différentes catégories.

***Le concours d'admission***

***Le programme à la carte***

***La vie associative***

***La soutenance de fin d'année***

***Et bien sûr les plaintes des étudiants***

Des groupes ont ensuite été formés pour chacune des catégories précédemment citées, afin d'attaquer la rédaction des saynètes. La composition des groupes n'a pas été imposée, nous étions libres de travailler sur la catégorie de notre choix.

La rédaction des saynètes s'est faite rapidement après. Chaque groupe a eu près de 20 minutes pour créer son scénario et le présenter à tous. Puis en prenant en compte nos suggestions, Brice a peaufiné le tout afin de créer un scénario cohérent, amusant et dynamique.

### **L'histoire**

C'est le dernier jour de l'année scolaire, deux étudiants en première année du Bachelor Business se retrouvent devant la machine à café pour un dernier café. Sur le ton de la nostalgie, ces derniers se remémorent les moments clés de cette année. Le choix du parcours à faire pour leur 2<sup>nd</sup>e année pour l'un, le passage des oraux au concours d'admission pour l'autre. Et aussi le choix de l'association, la rédaction de la soutenance et les plaintes effectuées par les étudiants tout au long de l'année.

### **Mise en scène**

A chaque souvenir, une saynète se met en place afin d'illustrer ce souvenir.

Le spectacle débute avec deux réceptionnistes pas tout à fait professionnelles, sous le modèle du SAV d'Omar et Fred et de Sophie et Sophie sur Canal +. Elles répondent donc aux plaintes



des étudiants de manière drôle et avec beaucoup de familiarité. Le bureau des plaintes intervient plusieurs fois dans le spectacle.

Les associations sont présentées à trois moments différents au cours du spectacle. Les trois associations choisies, c'est-à-dire le BDE, Supcit et le BDA, sont définies de façons stéréotypées par de courtes phrases de présentation.

Le programme à la carte est présenté tel un menu de restaurant. On a deux étudiants hésitant dans le choix de leur menu (parcours), qu'un serveur leur présente, un troisième assis à une table voisine, leur fait part de son choix pour les aider.

Les oraux sont divisés en trois petites saynètes. La première s'inspire de l'émission de télé *The Voice*, la seconde de *Danse avec les Stars* et la dernière de *Qui veut gagner de l'argent en masse* ?

Pour la soutenance, un étudiant se remémore son année afin de répondre aux questions qui lui sont posées pour la rédaction de ce rapport. Il est aidé de son ange, qui lui rappelle les apports pédagogiques et humains de cette année et dérouté par son démon, qui l'incite plutôt à faire un rapport moins sérieux.

Et pour finir, nous interpréterons une petite chanson entraînante, qu'on a créée avec Brice.

Chanson des associations :

**Si dans ta vie tu cherches du boulot**

**Y'a Sup de Co**

**Faire le choix d'une bonne asso'**

**Y'a sup de Co**

**Ou d'une mission au Togo**

**Y'a sup de co**

**Bachelor, business man and co**

### **CHOREGRAPHIE :**

Chaque matin, après le discours de présentation de Madame Ouvrard, la directrice du programme, l'équipe du MIB en charge le matin réalisera, avant de présenter rapidement le Comité d'Accueil, une petite chorégraphie aux candidats. Celle-ci permettra aussi de détendre les candidats et de réveiller ceux encore un peu endormi. Cette mission avait été confiée au pôle animation, qui était chargé de la coordination de la chorégraphie.

Après plus d'une semaine de débat, le choix de la chanson fut résolu. L'équipe MIB s'est mise d'accord pour, *Pump It* des Black Eyed Peas. C'est une chanson que l'on connaît tous, qui met de bonne humeur et surtout qui donne la pêche dès le matin.

Les pas ont été créés par quatre membres du Comité, qui s'étaient portés volontaires pour créer ensemble une chorégraphie à la portée de tous. Il s'agit de Nicolas BISSON, Nina CHAMLA, Léna DIAKITE et Audrey RICHARD.

Une fois cette chorégraphie validée par Estelle Allart, elle a été partagée au reste du groupe pour qu'ils puissent l'apprendre avant la répétition.

Ces différentes missions concernent donc le groupe dans son ensemble.

Cependant, comme vu précédemment, l'équipe est divisée en 5 pôles :



- ◆ Call Center
- ◆ Trésorerie
- ◆ Communication
- ◆ Logistique
- ◆ Animation

Mis à part Kilian s'occupant de la trésorerie, chaque pôle sera divisé en deux sous-groupes qui alterneront un jour sur deux (Nicolas subornera Kilian dans la trésorerie pendant les repos de ce dernier). Chaque pôle aura plusieurs missions à réaliser à l'instar d'une agence d'événementiels :

- ◆ Le pôle Animation est là pour « s'occuper » des candidats de manière à passer un moment agréable au sein de Sup de Co en organisant des activités, en créant une chorégraphie ou même en proposant des soirées aux candidats.
- ◆ La Logistique a pour rôle de coordonner les arrivées et les départs à l'extérieur de l'école. Ils s'occupent également des repas proposés aux candidats et des circuits pour les visites de la ville.
- ◆ Le pôle Communication assure la promotion du comité d'accueil MIB et de l'école par l'intermédiaire de stimuli publicitaires tels que la création d'un logo, l'élaboration d'une plaquette et la promotion par les réseaux sociaux comme Facebook notamment.
- ◆ Le pôle Trésorerie est la banque de l'équipe. Il s'occupe de tout ce qui concerne l'aspect financier.
- ◆ Et le pôle Call Center a pour rôle de prévoir les conditions d'arrivées des candidats à leur lieu d'examen. Il leur propose ce qui leur correspond le mieux et met des moyens en œuvre pour proposer aux candidats certains services, le tout par téléphone.



## 2. Les pôles Call Center / Communication et leurs missions

### a. Call Center

| Call Center                                                                   | 17 au 21/02                                                   | 24 au 28/02 | 03 au 7/03 | 10 au 14/03 | 17 au 21/03 | 24 au 28/03 |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| Gestion des hébergements                                                      | Information aux étudiants + établissement du listing détaillé |             |            |             |             |             |
| Fiche contact                                                                 |                                                               |             |            |             |             |             |
| Préparation du fichier phoning pour saisie de l'ensemble des infos du phoning |                                                               |             |            |             |             |             |
| Rédaction de l'argumentaire pour les appels logistiques                       |                                                               |             |            |             |             |             |
| Rédaction du processus de passage d'infos entre call center et logistique     |                                                               |             |            |             |             |             |

En suivant le rétroplanning, nous devons gérer certains points essentiels avant la période de *phoning*.

### GESTION DES HEBERGEMENTS ETUDIANTS

Plusieurs travaux ont été entrepris en ce qui concerne la gestion des hébergements candidats. Nous avons tout d'abord écrit un mail afin de demander à des étudiants de la promotion Bachelor Business 1 s'ils étaient capables et avaient l'envie d'héberger un ou plusieurs candidats. (*Mail en annexe 3*)

Les réponses aux mails ont été analysées et les données ont été classées dans un tableau de la manière suivante :

| Civilité | Nom | Prénom | Programme | Adresse | Nombre de lit | Nombre de couverture / oreiller | Dates de disponibilité |
|----------|-----|--------|-----------|---------|---------------|---------------------------------|------------------------|
| Mlle     | ... | ...    |           |         |               |                                 |                        |

 : Données susceptibles d'être modifiées



Ce tableau est associé à un autre tableau, étant un planning qui met en évidence les dates auxquelles un hébergeur est capable de remplir sa mission. (Annexe 6)

## FICHE CONTACT

Nous avons pris connaissance de la fiche de contact pour le phoning. Un travail plus approfondi en ce qui concerne l'argumentation et la fluidité des questions sera encore nécessaire.

## PREPARATION DU FICHIER PHONING POUR LA SAISIE DE L'ENSEMBLE DES INFOS DU PHONING :

Le fichier phoning sera un fichier proche de celui des hébergeurs, mais celui-ci comprenant toutes les informations nécessaires quant à la venue du candidat. Ces informations seront donc récupérées suite aux appels téléphoniques. Pour la préparation du fichier pour la saisie de l'ensemble des informations provenant du phoning, nous avons décidé d'utiliser le même fichier que celui des Bachelor Internationaux.

Il est sous forme d'un tableau Excel tel que celui-ci :

|   |          |   |        |   |     |   |            |   |         |   |             |   |       |   |             |   |           |   |           |   |        |   |         |   |         |   |              |   |
|---|----------|---|--------|---|-----|---|------------|---|---------|---|-------------|---|-------|---|-------------|---|-----------|---|-----------|---|--------|---|---------|---|---------|---|--------------|---|
| 1 | Civilité | ▼ | Prénom | ▼ | Nom | ▼ | Date de Na | ▼ | Adresse | ▼ | Code postal | ▼ | Ville | ▼ | Département | ▼ | Numéro de | ▼ | Numéro de | ▼ | E-mail | ▼ | Secteur | ▼ | Produit | ▼ | Date Convoca | ▼ |
| 2 |          |   |        |   |     |   |            |   |         |   |             |   |       |   |             |   |           |   |           |   |        |   |         |   |         |   |              |   |

=> Informations de bases

|            |   |             |   |           |   |           |   |             |   |              |   |           |   |           |   |
|------------|---|-------------|---|-----------|---|-----------|---|-------------|---|--------------|---|-----------|---|-----------|---|
| Date arriv | ▼ | Heure arriv | ▼ | Transport | ▼ | Navette 1 | ▼ | Date retour | ▼ | Heure retour | ▼ | Transport | ▼ | Navette 2 | ▼ |
|            |   |             |   |           |   |           |   |             |   |              |   |           |   |           |   |

=> Informations liées à la logistique

|           |   |          |   |       |   |         |   |          |   |
|-----------|---|----------|---|-------|---|---------|---|----------|---|
| Parent/an | ▼ | Etudiant | ▼ | Hôtel | ▼ | Nb pers | ▼ | Nb nuits | ▼ |
|           |   |          |   |       |   |         |   |          |   |

=> Informations liées au Call Center

|          |   |     |   |             |   |               |   |              |   |       |   |
|----------|---|-----|---|-------------|---|---------------|---|--------------|---|-------|---|
| Ptit dej | ▼ | Dej | ▼ | Ptit Déj+dt | ▼ | diner+pti déj | ▼ | Contrainte a | ▼ | Total | ▼ |
|          |   |     |   |             |   |               |   |              |   |       |   |

=> Informations liées à la trésorerie

Estelle Allart a eu l'amabilité de nous faire part de ce tableau qui, pour nous, est très clair, lisible, facile à remplir et rassemble toutes les informations importantes que nous aurons besoin de prendre en notes pendant le phoning.

## REDACTION DE L'ARGUMENTAIRE POUR LES APPELS LOGISTIQUES :

La rédaction de l'argumentaire pour les appels logistiques est à ce jour, pas encore réalisé. Les représentants du Call Center ont pris connaissances de la fiche que nous devons remplir en fonction de chaque candidat. Ils ont réfléchi à « l'appel téléphonique type » que



l'ensemble du groupe MIB devra passer pour, à la fois, faire bonne impression, avoir réponse à n'importe quelle question posée et écourter la longueur du coup de téléphone au maximum.

### **REDACTION DU PROCESSUS DE PASSAGE D'INFOS ENTRE CALL CENTER ET LOGISTIQUE :**

Comme vu précédemment, l'équipe MIB sera divisée en deux groupes. Un groupe travaillera l'après-midi et le lendemain matin. Celui-ci devra passer les informations à l'autre groupe qui travaillera de la même manière l'après-midi suivant.

Les représentants du Call Center, de la Logistique et Kilian trésorier se sont posés la question du moyen que nous devrions mettre en œuvre pour se passer des informations d'un groupe à l'autre sans oublier aucun changement d'horaire ou de moyen de transport d'un candidat par exemple.

L'équipe du pôle Call Center est ainsi présente afin d'assurer la venue du candidat à La Rochelle et à Sup de Co. La première image que le candidat aura de l'école passera par cette prospection téléphonique qui devra être complète mais concise.

La période de phoning étant en attente, le pôle Call Center a plusieurs fois été mis à contribution dans la réalisation de certaines missions de certains pôles, notamment le pôle communication.

## **b. Communication**

Pendant ces quatre mois de préparation du concours, le pôle Communication a accompli certains travaux énumérés chronologiquement :

### **REALISATION DU LOGO MIB :**

Ce logo met en évidence une ancre enroulée de sa corde à l'instar de la coupe d'Hygie, caducée de la pharmacie dans laquelle un serpent penche sa tête pour boire, mais aussi pour mettre en évidence l'attrait de la ville de La Rochelle par son historique activité maritime. Ce symbole représente bien l'esprit d'équipe et d'entraide qu'il peut y avoir entre nous. La partie médiane de cette ancre correspond au « I » de « MIB ». Les deux autres lettres et l'ensemble du logo seront en noir et blanc, dans un double cercle blanc et noir. Le logo sera sur le tee-shirt que nous porterons les jours de travail.

### **T-SHIRT ET PHOTO DE GROUPE :**

Pour la réalisation des T-shirts que nous porterons lors du concours, le logo du MIB que nous avons créé est implanté sur la partie supérieure gauche du T-shirt qui est de couleur noir. Chaque étudiant possède son propre t-shirt avec son nom en dessous du logo et sa fonction dans la partie supérieure du dos afin que les candidats puissent connaître nos pôles respectifs. D'autre part, toutes les écritures apposées sur le T-shirt sont de couleur rose fuchsia, dans le but de rappeler la couleur du programme Bachelor Business. Bien que cette mission nous ait été



confiée, Estelle Allart en a assuré la plus grande partie (commande des t-shirts, choix des couleurs et de la composition).

En ce qui concerne les photos de groupe, nous avons tout d'abord rencontré le problème de la disponibilité de chacun. En effet, étant tous dispersés dans quatre groupes de travaux dirigés différents, il nous a été compliqué de trouver une plage horaire arrangeante pour tous les étudiants. Nous avons choisi de prendre ces photos sur le bord de la plage, pour marquer une différence avec les précédents Comités d'Accueils, qui prenaient souvent cette photo devant le panneau indiquant « Sup de Co ». Mais aussi pour promouvoir encore l'environnement dans lequel nous évoluons toute l'année, le bord de mer, qui est attractif pour les candidats.

### **REPRISE DE LA PAGE FACEBOOK MIB**

Nous avons pour mission de récupérer la page Facebook du Comité d'Accueil, pour la remettre en activité et la remettre à jour. Mais plusieurs problèmes se sont présentés.

Le premier était la constatation que le Comité d'Accueil Bachelor Business de l'année précédente avait créé sa propre page Facebook. Alors que tous les comités ultérieurs récupéraient la page dont on nous avait donné l'accès. Cette double page posait un problème de lisibilité pour les candidats qui ne savaient pas quelle page était active et l'autre non. Mais aussi un problème de référencement qui est induit, entre autre, par le trafic sur une page internet. Nous avons donc demandé la suppression de cette page, pour promouvoir correctement la nôtre. Et avons également envoyé une invitation à tous les Bachelor Business première année afin de réactiver la page, générer du trafic, augmenter la portée de nos publications et de nos followers. Dans le but final d'augmenter le référencement de cette page dans les moteurs de recherches. Pour mettre à jour cette page qui n'avait pas été active depuis plus d'un an, nous avons donc mis en ligne les nouvelles photos du Comité, supprimé les anciennes et commencé à publier à nouveau. Notamment la toute récente vidéo de présentation en trois minutes du Bachelor Business et du mini-site qui lui est consacré.

### **SCENARIO VIDEO DE FELICITATION ET DE FIDELISATION**

Nous avons pour mission de produire cinq vidéos pour les candidats, et donc dans un premier temps nous avons écrit les scénarios.

Nous voulions réellement créer un contenu de qualité qui impacterait les candidats de la manière la plus positive qu'il soit. Nous devons produire quatre vidéos de Fidélisation et donc trouver un fil conducteur et une vidéo de Félicitations avec un scénario singulier. Les vidéos de Fidélisation seront postées sur les différentes pages du Comités d'Accueil au compte goutte durant l'été pour, comme son nom l'indique, fidéliser les candidats qui auront été admis dans le programme. Nous devons donc imaginer un contenu qui pousserait les candidats à confirmer leur choix de cette école et donc garder le lien avec celle-ci. Concernant la vidéo de Félicitations, son but éponyme est donc de féliciter les candidats qui seront acceptés en première



année de Bachelor Business. Nous voulions produire quelque chose de différent des anciens Comités, qui utilisaient des séquences filmées durant les oraux et les montaient pour former cette félicitation, comme un flashback sur leurs épreuves. Nous avons donc décidé de faire un réel scénario aussi pour cette vidéo.

### **TOURNAGE :**

Après avoir écrit tous les scénarios, nous avons donc commencé les tournages. Le premier défi que nous devons relever était de rassembler une équipe d'acteurs et d'aides au tournage pour réaliser ces différents projets. Nous avons donc pu compter sur l'aide active de Nicolas Bisson (Call Center) comme acteur principal, Matthias Carmillet (Animday) comme acteur et aide au tournage/montage, Andréa Bouchard (Animday) comme actrice. Le second problème que nous avons rencontré était de trouver le matériel adéquat mais aussi les décors en accord avec nos scénarios. Grâce à Marie Vallée (Call Center) et au service communication, qui nous ont prêté le matériel, mais aussi à Clément Buron (Responsable Call Center), qui nous a accueilli dans son appartement, nous avons réussi à terminer les différents tournages. Enfin le dernier obstacle que nous avons rencontré était le temps. Les délais étaient très courts et nous avons pris rapidement du retard sur les vidéos de Fidélisation, mais de l'avance sur la vidéo de Félicitations, ce qui nous a fait terminer ce projet juste dans les temps.

*Il est donc, à ce jour, possible d'analyser les résultats des différentes missions et proposer certaines préconisations pour l'Ecole qui seront argumentées.*

## **II. Les résultats des missions du MIB**

### **1. MIB : Résultats des missions et préconisations**

#### **BENCHMARK ET ARGUMENTAIRE :**

L'étude fut réalisée par notre groupe sur le concurrent *Novancia Paris*, (Cf. annexe 4).  
Prendre connaissance de

#### **LA BOITE A QUESTIONS :**

La première difficulté de cet atelier était de trouver assez de questions pour que tous les candidats n'aient pas la même série. De plus la qualité des questions est très importante, différents critères sont pris en compte tels que l'orthographe, originalité, ouverture, actualité, humour, défi, etc... L'engagement de certains membres du groupe a fortement contribué à l'accomplissement du projet. Les autres n'ayant pas participé à l'écriture des questions ont été remis à l'ordre par Estelle Allart. Afin de rappeler que même si une mission est attribuée à un pôle, la participation de chacun est importante pour accroître la solidarité du groupe, pour l'organisation et le déroulement de l'accueil des candidats soit irréprochable.



Cet exercice est également intéressant car il nous permet d'avoir un premier retour de la journée organisée par l'équipe pour la venue des candidats. Prendre en compte ces réponses nous apportera des informations quant aux éventuelles modifications pour l'année prochaine. Les différentes questions sont en *annexe 5*.

### **CAFE-THEÂTRE :**

Nous avons des difficultés au niveau de l'apprentissage du script. On s'est rendu compte, lors des répétitions, qu'on ne connaissait pas aussi bien que ça nos textes. Par conséquent, nous n'étions pas toujours à cent pour cent dans nos rôles. La solution est simple, apprendre son rôle. Et lorsqu'on a un blanc, il faudra trouver un moyen pour que le candidat ne s'en rende pas compte, plus facile en prenant en compte qu'ils ne connaissent pas le script. Nous avons également quelques soucis d'élocution, un faible débit et surtout un manque d'articulation. Pour nous aider à mieux articuler, Estelle Allart nous a donné ces exercices de diction à réaliser chez nous.

- ◆ **Les chaussettes de l'archiduchesse sont-elles sèches, archi sèches ?**
- ◆ **Je veux et j'exige et je veux exiger**
- ◆ **Le jus des nouilles me coule dans le cou et me mouille**
- ◆ **Gisèle se gèle les aisselles aux Seychelles**
- ◆ **Trois tortues trottaient sur un toit très étroit**
- ◆ **Panier piano**
- ◆ **Pruneau cru pruneau cuit**
- ◆ **Un chasseur sachant chasser doit savoir chasser sans son chien**

Le spectacle s'annonce grandiose, avec des représentations tous les jours, du lundi 12 au vendredi 23 mai 2014, malheureusement réservé qu'aux candidats.

La communication de l'Ecole pour s'inspirer de ce travail pour, avec un spectacle aboutit et complet, promouvoir l'Ecole en diffusant une vidéo du spectacle ou en montant sa propre troupe de théâtre engagé dans la communication de l'Ecole.

### **CHOREGRAPHIE :**

Lors, de notre première répétition, nous n'avions pas encore la composition de chaque groupe, nous ne pouvions donc pas définir à chacun un placement. Ayant maintenant pris connaissance de cette composition, nous avons pu attribuer à chacun un placement.

Le second problème est le manque de coordination, les mouvements ne sont pas synchronisés. Nous avons donc prévu une dernière répétition ce lundi (lundi 5 mai), afin de corriger tous ces défauts.

Les missions accordées aux différents membres et aux différents pôles du MIB vont donc, comme vu précédemment, dans le sens d'une organisation irréprochable dans le but de mettre en place une période de concours répondant à tous les besoins des candidats et surtout aux valeurs de Sup de Co.



Nous avons donc suivi nos plannings respectifs délivrés par Estelle Allart, lors de la première réunion le 15 janvier dernier. Cette première réunion a été l'occasion de découvrir l'organigramme (vu dans l'introduction) et de comprendre le but d'un tel comité.

Afin d'assurer une communication parfaite avec les candidats et personnes tierces au programme, nous avons dû, par groupe de soutenance, mettre en place un argumentaire (voir en annexe 1). L'argumentaire commun sera donc constitué de 3 grandes parties regroupant des informations sur le programme, les reconnaissances et des informations diverses propres à l'école Sup de Co La Rochelle.

Nous allons donc revoir nos différentes missions afin d'analyser les résultats et éventuellement accompagner ces résultats de préconisations pour l'Ecole.

## 2. Les pôles Call Center / Communication et les résultats de leurs missions.

### a. Call Center

Comme aperçu précédemment, le rétroplanning du Call Center a été relativement bien respecté. Ceci surement grâce à la simplicité de réalisation des missions mais également grâce à l'organisation qu'on a pu mettre en œuvre pour les réaliser.

### **GESTION DES HEBERGEMENTS ETUDIANTS**

Nous avons tout d'abord rencontré deux problèmes lors de l'envoi du mail aux hébergeurs.

Afin de recevoir le mail sur une adresse commune, nous voulions demander une réponse sur une boîte mail qui serait accessible par tout le monde. Une adresse existait déjà après plusieurs recherches auprès du service informatique et des représentantes du programme.

([mib2014@esc-larochelle.fr](mailto:mib2014@esc-larochelle.fr))

Nous avons également eu un problème lorsqu'il a fallu envoyer le mail à toute la promotion. Après une interrogation auprès de Estelle Allart, nous avons utilisé un mail envoyé par Mme Lecard à toute la promotion pour récupérer les adresses des destinataires.

Après avoir envoyé le mail à la promotion Bachelor Business 1<sup>ère</sup> année, nous avons réalisé le tableau qui servirait à récupérer les données nécessaires de l'hébergeur. Il nous était possible à ce moment de remplir ce tableau pour n'oublier aucune personne et aucune donnée. Cependant, nous avons reçu très peu de réponse de la part de nos collègues de Bachelor Business 1<sup>ère</sup> année. Cinq réponses étaient dénombrées quelques jours plus tard.

Nous avons donc fait vérifier notre mail, et fait une relance auprès des étudiants de Bachelor Business 1<sup>ère</sup> année (BB1) mais le mail a également été envoyé aux 2<sup>ème</sup> année (BB2).



Nous avons 10 hébergeurs, ce qui nous paraît peu. Il serait donc judicieux de relancer les BB2 et d'envoyer ce mail aux BB3 de manière à avoir un nombre d'hébergeurs suffisant pour accueillir tous les candidats qui souhaiteraient dormir chez un étudiant, plutôt qu'à l'hôtel.

On rencontre des difficultés entre les informations pas assez précises ou encore le manque d'informations. Il faudra donc contacter les hébergeurs assez rapidement pour s'assurer de leur disponibilité. La disponibilité de l'administration quant à elle a permis une réalisation des missions dans de très courts délais.

Après la réunion du mardi 29 avril et l'envoi de nos informations par mail à Estelle (voir les tableaux en *annexe 6*), elle nous a répondu très rapidement pour nous donner quelques recommandations pour ce travail. Notre premier tableau était je cite « pas mal, mais pas assez précis ». Il manquait quelques informations du type numéro de téléphone ou la disposition ne convenait pas avec deux tableaux sur deux pages différentes. Le nouveau tableau a donc été repris (*Cf. annexe 7*).

Suite à l'envoi d'un mail de relance aux hébergeurs pour avoir des informations supplémentaires (*Cf. annexe 8*), deux nous ont répondu qu'ils ne pouvaient plus tenir leur engagement. La mission s'annonce difficile avec 8 hébergeurs à ce jour.

### **FICHE CONTACT**

La fiche contact (*Cf. annexe 9*) nous a été remise par Estelle Allart. Comme indiqué sur l'annexe, cette fiche sera composée de trois grandes parties. Les informations pour le pôle transport, des informations pour le pôle hébergement et enfin des informations pour le pôle restauration. A noter, qu'une zone « Autre », nous apportera des informations spécifiques en cas de non-contact avec l'étudiant ou d'une modification de départ de La Rochelle par exemple. Cependant, seuls les deux responsables du Call Center, Lucie T. et Clément B. ont pris connaissance de cette fiche. Il serait intéressant d'utiliser cette fiche dans le but de fluidifier notre discours téléphonique.

Nous veillerons à cela, une fois que nous commencerons la formation pour le phoning.

### **PREPARATION DU FICHIER PHONING POUR LA SAISIE DE L'ENSEMBLE DES INFOS DU PHONING**

En ce qui concerne la préparation du fichier phoning, ce travail nous a été simplifié grâce au travail par nos collègues du Bachelor International dans un premier temps. Seulement depuis peu (réunion du 29 avril 2014), nous avons appris que nous sauvegarderons toutes les données des candidats, non pas dans un tableau Excel (comme vu précédemment) mais sur un logiciel nommé SIG. Tous les membres du MIB auront accès à ce logiciel de chez eux, de n'importe quel ordinateur à partir du moment qu'un compte leur sera attribué.



## REDACTION DE L'ARGUMENTAIRE POUR LES APPELS LOGISTIQUES

Le travail de cette semaine est dédié à la rédaction de l'argumentaire pour les appels logistiques. Il consiste à rédiger la conversation type, que nous devrons tenir au téléphone pendant la période de phoning. Et aussi pour quelques membres du comité pour répondre aux appels entrants entre le 2 et le 6 mai. Ce travail sera réalisé pendant la rédaction de ce rapport, l'appel type pour le phoning sera donc en *annexe* 10 avec les autres pièces jointes.

## REDACTION DU PROCESSUS DE PASSAGE D'INFOS ENTRE CALL CENTER ET LOGISTIQUE

Ce travail était tout d'abord une mise en commun de nos idées. Il permet de mettre en évidence toutes informations qui auraient été modifiées, pour que chaque groupe en soit clairement au courant.

Un premier tableau en est sorti :

[illegible]

Suite à une réunion entre Mme Allard et les représentants du pôle Call center, nous nous sommes rendu compte qu'il manquait des informations qui seraient susceptibles d'être modifiées, telles que les horaires des navettes. Les représentants des pôles Call center, Logistique et Trésorerie se sont donc mis d'accord sur un tableau amélioré comme le prouve le tableau suivant (ou *Cf. annexe 11*) :

[illegible]

## *b. La Communication*

### LE LOGO



### REPRISE DE LA PAGE FACEBOOK ET PHOTOS DE GROUPE



♦ **Photo de groupe**



♦ **Photo pôle Call Center / Communication**



**SCENARIOS ET TOURNAGE**

**Fidélisations :**

Comme fil rouge de ces cinq vidéos, nous avons décidé de retracer le parcours d'un étudiant entrant en première année de Bachelor Business, en développant quatre thèmes et dates

clefs de ces années d'études qui sont : L'arrivée à La Rochelle, l'appartement, l'école / Le choix de l'association / La mission humacité ou le stage / L'entretien d'embauche le cursus terminé.

## L'arrivée

Cette vidéo est la première des quatre composants les vidéos de Fidélisation. Cette première production, comme son nom l'indique, présente l'arrivée de l'étudiant à La Rochelle. Nous avons décidé de présenter brièvement le cadre de vie rochelais en filmant des places et endroits clefs de la ville (la gare, la grande roue, le musée maritime, les deux Tours, le port, la mairie, les arcades). Vient ensuite l'arrivée dans l'appartement traité avec le côté humoristique des parents qui n'arrivent pas à laisser leur enfant à voler de leurs propres ailes, et donc de l'appeler à peine le pas de la porte passé. La touche d'humour se trouve aussi lorsque les parents s'assurent que leurs fils mangent bien, ce que celui-ci leur certifie, alors qu'il vient juste de commander des pizzas. Nous avons cherché à présenter l'arrivée dans l'appartement, un premier pas qui est fort dans une vie d'étudiant, en présentant des situations exagérées mais plausibles.

Vient enfin l'arrivée à l'école. L'étudiant arrive en retard à l'école, et se presse tout le long de cette séquence. Il court dès l'entrée dans le bâtiment, cherche son planning au registraire, court dans toute l'école pour trouver sa salle, et lorsqu'il la trouve enfin, entre dans la classe, s'excuse, ce à quoi le professeur répond qu'il peut s'asseoir et que ce retard est accepté exceptionnellement car c'est le premier jour.

## L'Arrivée



## L'Association

Dans cette vidéo, le contenu traite d'un autre moment fort du cursus : celle du choix de l'association, extrêmement présent au sein de l'école. Nous avons désiré retracer alors le choix de l'association en mettant en scène un étudiant cherchant à se renseigner sur ses choix possibles. Il frappe alors à la porte du BDE : « c'est bien ici pour les associations ? » ce à quoi lui répond un membre de l'association « Oui bien sûr, assied toi, en quoi est-ce que je peux t'aider ? ». L'élève : « Eh bien j'aurai aimé en savoir un peu plus sur les associations » BDE : « Eh bien les associations c'est ça » en lui montrant une vidéo sur son portable. A ce moment-là la vidéo en question apparaîtra en plein écran et représentera le montage de toute l'année associative de l'école avec tous ses moments forts : LR Beahc Cup, Gala, Soirée associatives, Week end d'Intégration, Students Gliss Game, Nautics Games, Course de l'EDEC...

L'élève sera ébahi par tant de choses et demandera où est-ce que l'on peut signer avec un air enchanté.

## L'Association



## **Le Stage ou Humacité :**

Cette vidéo met en scène 3 étudiants qui se rencontrent après leurs stages et leurs Humacité. Ils prennent des nouvelles de chacun des autres, et chacun va commencer à raconter son périple. Le premier aura fait un Humacité au Laos, le second au Brésil et le troisième un stage en Irlande. Durant l'histoire de chaque étudiant, un montage photo imagera toutes les choses qu'il sera en train de raconter, les choses qu'il aura faites, les endroits visités, les problèmes rencontrés, les paysages. A la fin le dernier dira aux autres que grâce à cet Humacité, il a réussi à trouver un stage extrêmement intéressant à Montréal.

## **L'Humacité**



## **L'Entretien :**

Cette vidéo clôture les quatre vidéos de Fidélisation. Elle présente la situation de l'entretien final, en mettant en scène quatre candidats. Le premier est un ancien élève du Bachelor Business (Nicolas Dubois), le deuxième sort du bac (Jessy Neurone), le troisième est diplômé d'un BTS gestion de patrimoine (Pierre-Emmanuel de Mussy) et le quatrième est diplômé du brevet (Tony Boost). Tous les candidats ont une spécificité exagérée, leurs

personnages sont bien définis et ils doivent décrire un type de comportement à proscrire pour un entretien. Nicolas est quant à lui le seul candidat qui adopte le bon comportement, car il vient de terminer son cursus du Bachelor Business. Jessy Neurone est une fille un peu limitée, très girly qui va paraître un peu familière avec le meneur de l'entretien. Pierre-Emmanuel joue le fils à papa et parlant avec l'accent bourgeois, exprimant des réflexions osées. Et enfin Tony représente le comportement type à proscrire, il n'est pas habillé, se tient mal, parle mal, ne comprend rien, avec des réflexions limitées et contraire au monde du travail. La vidéo se termine avec la vision du curriculum vitae de Nicolas avec un tampon apposé « Approved » pour montrer que les candidats sortant du Bachelor ont un sens de l'entretien qui est un exercice courant au sein de l'école.

### L'Entretien



### Félicitations :

La vidéo de félicitations sera envoyée aux candidats après la parution de leurs résultats, pour les féliciter de leur admission au sein de l'école et du programme. En accord avec notre fil rouge, nous mettons en scène un candidat qui s'aperçoit que les résultats d'admissions arrivent ce matin-là. La panique le gagne et il part dans une course dans tout le bâtiment pour arriver enfin à la boîte aux lettres. Il ouvre le courrier et voit qu'il est admis, il continue alors sa course à l'extérieur toujours en peignoir. Plusieurs petites séquences de personnage du MIB (tous les étudiants et Mme. Estelle Allart) et quelques autres personnalités de l'école (Mme. Ouvrard,

Mme.Lecard, Mme.Pires, Mme.Andrieux, M.Sebastiani, Mme.Mondragon, Le Registraire, La Cafétéria). La vidéo se clôture sur le mot « Félicitations ».

### Félicitations



Le tournage de cette dernière vidéo représente bien l'esprit qu'il peut y avoir au sein du groupe : une bonne humeur, de la professionnalité, de la cohésion et ce travail comme les plupart des autres travaux ont été réalisés en suivant ces principes.

# CONCLUSION

A quelque jours du début des épreuves orales et donc de la mise ne route réelle de ce comité d'accueil Bachelor Business, nous pouvons développer tout l'enseignement que ces missions réalisées en amont de l'arrivée des candidats, nous ont apportées.

Tout d'abord, c'est un enrichissement personnel. Ce comité est un premier pas dans la vie active et dans l'expérience des structures d'entreprises car il fonctionne d'une manière similaire, avec des pôles, des équipes, des plannings, des obligations, des deadlines et de la vie professionnelle. L'expérience que nous en retirons est extrêmement bénéfique dans le cadre de notre cursus, c'est l'application de tout l'apprentissage théorique que nous avons suivie tout au long de l'année. Ces applications permettent une réelle confrontation entre la théorie et la pratique, dans le but d'affiner nos capacités à mener à bien des missions par la préparation, dans un premier temps, puis la réalisation, dans un second temps. De plus c'est une expérience supplémentaire qui peut faire la différence sur un curriculum vitae.

Nous avons maintenant pris connaissance d'une journée type :

## **Déroulement d'une journée type du Comité d'Accueil**

### **Communication**

**6h45** : Arrivée du comité d'accueil à l'Ecole avec les candidats arrivés la veille

**7h30** : Préparation de l'amphithéâtre pour le briefing fait par Mme.Ouvrard : Vérification de la propreté, vérification du bon fonctionnement du matériel audio-visuel (barco, lumières, son), mise en place de la décoration (Kakémono) et du matériel informatique (ordinateur, powerpoint, musique, télécommande).

**8h50** : Briefing programme devant l'amphithéâtre, danse devant tous les candidats.

**9h00 à 16h** : Faire des photos et des vidéos, filmer les séances de boîte à questions, faire la promotion du spectacle de 16h.

**16h20** : Mettre les photos en ligne sur Facebook.

**17h00** : Envoyer l'enquête de satisfaction par mail à tous les candidats du jour.

**21h00** : Pré-remplir les feuilles des hébergeants en lien avec la trésorerie et le call-center.

**21h30** : Accueillir les hébergeants et les mettre en relation avec leurs candidats. La Team Soirée part avec les candidats et la Team Ménage range et nettoie avant leur départ.



## Call Center

**J-1 semaine** : relever les disponibilités des hébergements étudiants.

**J-1** : établir les affectations des hébergements étudiants, à tous les candidats arrivant la veille, faire la promotion des coaches.

**Jour J** : 2 personnes accueillent les candidats et les guident jusqu'à la salle 87 ou une personne distribuera les packs d'accueil et les badges, et une autre qui s'occupera des vestiaires.

**8h10** : Amener les badges des absents au service concours en ayant pointé les absents hébergés par les membres de Sup de Co.

**8h30** : Récupérer les feuilles d'accompagnement aux salles auprès du service concours et les distribuer aux membres du comité.

**8h50** : Briefing programme devant l'amphithéâtre. Briefing terminé, accompagnement des candidats en étant à leur écoute.

**10h** : Point avec le service concours pour donner les contraintes collectées pendant le phoning (départ anticipé, décalage horaire, annulation, etc.

**A partir de 10h** : établir les plannings de passage au restaurant universitaire avec le responsable logistique, et les afficher en cafétéria sur le tableau blanc.

**Avant Midi** : Donner les tickets restaurant universitaires aux membres du Comité dans chaque groupe de départ

**A partir de Midi** : Vérifier le bon déroulement des départs au restaurant universitaire

**Toute la journée** : Assurer la permanence téléphonique pour répondre aux questions, et continuer le phoning sur les fichiers incomplets.

**21h30** : Départ de la team soirée avec les candidats et nettoyage par la team ménage avant le départ de tout le monde.

Nous avons maintenant le devoir de donner le meilleur de nous-même pendant cette dernière ligne droite et s'efforcer à avoir une conduite exemplaire pendant toute la période du concours.



# BIBLIOGRAPHIE

- ♦ Plaquette Bachelor Business, Groupe Sup de Co La Rochelle (Grande Ecole de Management)
- ♦ Plaquette Bachelor Novancia, Paris
- ♦ Mail réalisé par les étudiants pour la demande d'hébergement

# WEBOGRAPHIE

- ♦ <http://www.esc-larochelle.fr>
- ♦ <http://www.novancia.fr>
- ♦ <http://office.microsoft.com/fr-fr/excel-help/figer-ou-verrouiller-des-lignes-et-des-colonnes-HP001217048.aspx> (tableau excel)
- ♦ <http://www.apple.com/fr/support/finalcutpro> (montage vidéo)



# ANNEXES

---

|                                                    |    |
|----------------------------------------------------|----|
| 1 : Argumentaire.....                              | 1  |
| 2 : Script et composition équipe Café-Théâtre..... | 2  |
| 3 : Mail pour demande hébergements.....            | 11 |
| 4 : Benchmark de notre groupe.....                 | 12 |
| 5 : Boîte à questions.....                         | 15 |
| 6 : 1er tableau hébergement .....                  | 16 |
| 7 : Nouveau tableau hébergement (définitif).....   | 17 |
| 8 : Mail envoyé aux hébergeurs.....                | 18 |
| 9 : Fiche contact .....                            | 19 |
| 10 : Appel type .....                              | 20 |
| 11 : Process passage d'infos.....                  | 21 |



# 1 : Argumentaire

## Point forts Bachelor Business

### Argumentaire MIB

#### Programme :

Le Bachelor Business est un programme de **commerce et de gestion**, destiné à former des collaborateurs Bac+3 compétents et efficaces dans le domaine de la vente et du marketing, tous secteurs d'activités confondus. En très forte proximité des entreprises, il offre un **parcours à la carte** (double diplôme, alternance, international) et des **spécialisations métiers** au choix.

- 14 mois de stage
- Programme généraliste, à la carte :
  - 5 parcours au choix en 2ème année : stage, international, double-diplôme, entrepreneuriat associatif, alternance (18 mois sur spé Management commercial)
  - 8 spécialisations au choix en 3ème année : Chargé de communication, entrepreneuriat, chargé d'affaires internationales (anglophone), management et ressources humaines, conseiller immobilier (nouveau – alternance possible), management commercial (alternance possible), marketing relationnel (alternance possible), conseiller banque et assurances (alternance obligatoire)
- Alternance 12 ou 18 mois
- Projet SCAP
- Humacité
- Lancement du parcours « Job étudiant » en 1ère année
- Double-diplôme possible avec l'IAE de La Rochelle : licence de gestion
- Au moins une mission à l'international obligatoire (1ère année)

#### Reconnaissance :

- Accréditation AACSB
- Visa Bac+3
- Label des CCI
- RNCP niveau II

#### Divers :

- Vie à La Rochelle
- Vie associative (+ de 40 associations et club)
- Mission Humacité
- Réseau de + de 50 entreprises partenaires
- Réseau de + de 9000 diplômés
- Plus grosse école Bachelor de France (environ 1800 étudiants sur les 3 Bachelor)
- Poursuite d'étude facilitée en ESC Grade de Master (à La Rochelle) : candidature interne sans passer par le concours Passerelle = école Bac+5 en 3 ans + 2 ans



## 2 : Script et composition équipe Café-Théâtre

### Sup de Co

#### Les souvenir plus ou moins présents d'une année passée

##### Bureau d'informations

**1ère standardiste:** Service d'aide aux étudiants bonjour... vous cherchez quelle salle ?... 128, c'est pas compliqué  
vous allez tout droit et vous montez l'escalier, vous prendrez la 2ème à droite, 3 fois à gauche, au rond-point tout droit et ce sera la porte sur votre gauche, bon courage.

**2ème standardiste :** Service des étudiants bonjour !... Quoi, un barbecue et un château gonflable sont installés sur le parking de l'école ? J'arrive tout de suite.

**1ère :** T'affole pas c'est surement le BDE

**2ème :** Qui dit château, dit prince charment, je ne peux pas rater une occasion pareille.

**1ère :** Château gonflable en plastique est égal à prince charmant en carton.

##### Asso du BDE

*(En tenue de soirée + un déguisement)*

*Sur la musique « I just wanna make Love to You »*

- Tu veux t'amuser ?
- Tu veux t'en souvenir ?
- Tu veux de la joie dans tes soirées ?
- Tu aimes te déguiser ?
- Tu cherches des vraies rencontres !?

*Alors Rejoins le BDE !!*

##### Machine à café

*Deux élèves se retrouvent c'est le dernier jour*

**Élève 1 :** Salut !

**Élève 2 :** Salut, ça y est c'est le dernier jour...

**Élève 1 :** dernier café de la cafète (*soupir*)

**Élève 2 :** c'est fou comme c'est passé vite...

**Élève 1 :** ne m'en parle pas, je me revois encore, comme si c'était hier à ne pas savoir quel programme choisir.

*(Ils se figent)*



### **Saynète : programme à la carte**

2 tables, une personne assise à chaque table. Gros livre sur table 1

B- arrive à table

B- Désolé j'ai raté le bac pour venir, j'ai dû prendre le suivant.

A- C'est pas grave je viens d'arriver (referme le livre)

B- c'est sympa ici, merci de m'inviter au resto j'ai super faim en plus.

A- (appel du serveur)

S- Bonjour, bienvenue à Sup de Cook (distribution des cartes)

A-B Mmmmh ...

A- j'ai entendu parler de vos menus plutôt intéressants

S- Aujourd'hui nous proposons en plat du jour un menu expérientiel. En entrée nous avons une salade composée de 5 mois de stage et sa petite assos étrangère ou française. Avec en plat principal une expérience accrue dans le domaine de l'entreprise développant aussi votre employabilité. Nous avons un dessert commun à tous nos menus : une quatre saisons d'humacité et sa crème d'humanité 100% internationale.

B- Il a pas l'air mal celui-là ?!

A- (coupe la parole) Ouais mais t'as vu le double diplôme avec son omelette en gestion incluse ? (en montrant la carte)

B- Appétissant tout ça ...

C- (coupe la parole) Excusez-moi mais je viens de finir mon menu expatriation et je me suis régalé (fixe B la fille)

Avec son poulet universitaire et toujours accompagné de sa sauce internationale : parfait pour un gourmet qui a un bon niveau de langue...mmmh

S- Je vois que vous êtes indécis ; je peux vous proposer également un menu alternance de volaille sur son lit d'oseille. Il est composé de 3 ailes de poulet et son fagot de haricot. Petite précision : sa saveur vous restera en bouche pendant 12 à 18 mois.

A- Je vais partir sur le menu entrepreneuriat avec son assortiment de responsabilités au sein de l'assos tout en restant dans le terroir

S- Très bon choix ! Pour accompagner cela nous venons de recevoir un grand cru appellation



« Job étudiant » 2014-2015 du domaine de Sup de Cook. Il vous aidera à digérer votre repas

A-B mmmmh ça sera parfait !

C- Moi je me suis régalé alors régalez-vous et profitez-en, ce menu vous est destiné.

### Saynète sup cit

*(Musique La chanson des Restos)*

- Tu veux aider les autres ?
- Tu as une âme charitable ?
- Tu veux être en accord avec ta conscience ?
- Tu aimes donner ton sang ?
- Tu veux essayer de croire encore en l'humain ?

Alors rejoins-nous à Sup Cit !

### Chanson des associations (cf. Début)

### Reprise machine à café

Élève 2 : si t'as eu du mal à choisir un programme je suppose que pour le choix de l'asso ça a été chaud, non ?

Élève 1 : un peu oui

Élève 2 : moi ce qui m'a le plus marqué cette année c'est le passage de l'oral !

Élève 1 : ah ouais l'angoisse

Élève 2 : du coup je me suis mis à imaginer un tas de trucs pour me déstresser

### Concours jurés The Voice

*(Musique Balavoine)*

**Voix OFF : ET MAINTENANT, LE NOUVEAU CANDIDAT**

**Jury 1** : Bonjour installez-vous, et présentez-vous en quelques mots.

**Le candidat** : Bonjour je me présente je m'appelle Henri, j'aimerais bien réussir ma vie, être aimé, être beau gagner de l'argent, mais surtout être intelligent, mais pour tout ça, il faudrait que je bosse à plein temps. *(Le jury 3 buzz et se retourne)*

**Jury 3** : *(en parlant au jury 2) – Mais vas-y retourne toi il est génial !!*

*(Le jury 2 se retourne avec enthousiasme mais voyant la tête du candidat continu de tourner)*

*(Le jury 1 n'est pas concerné par ce qui se passe)*

**Le jury 3** : *(se lève et va serrer la main du candidat en lui disant)*



Je suis ravi de vous avoir dans ma classe l'année prochaine

*L'élève se lève et sors de la salle.*

### **Reprise machine à café**

**Élève 1** : ah oui quand même tu es parti loin !

**Élève 2** : et c'est pas fini...

### **Concours jurés danse avec les stars**

**... JINGLE ...**

**Voix OFF : ET MAINTENANT NOUS DEMANDONS LE PROCHAIN CANDIDAT...**

*Début de la danse et de la chanson*

*Fin de la chanson : Candidat essoufflé, fier de lui avant que les jurés debrief sur lui, il perd le sourire peu à peu.*

**Jury 1** : Tout d'abord Bonjour ! J'ai trouvé votre prestation vraiment EX TRA OR DI NAIRE, vous dégagez une sorte d'énergie quand vous dansez, un dynamisme !!

On se rend vraiment compte de votre implication en vous regardant, c'est donc un 9 /10 que je vous attribut !!! ÇA J'ACHETE !!

**Jury 2** : Pour ma part, je n'ai pas été emballé, j'ai même trouvé ça ennuyeux, cela manquait de lien entre chaque mouvement. Pour moi ça va être un 3.

**Jury 3** : Alors moi je me retrouve un peu entre les deux, j'ai vu du dynamisme, mais en effet les liens entre les mouvements... je les cherche encore ! Je voudrais quand même valoriser votre implication, donc je vous mets un 6.

**Candidat** : J'ai vraiment tout donné en tout cas, et ces 3 derniers mois, je me suis entraîné, entraîné tous les jours. Je suis donc vraiment content de pouvoir accéder à cette école grâce à vos notes !!

### **Reprise machine à café**

**Elève 1** : j'aurais été encore moins à l'aise s'il avait fallu que je chante et que je danse !



**Élève 2** : c'est ce que je me suis dit aussi alors j'ai voulu être un peu plus sérieux mais ...

### Concours qui veut gagner de l'argent en masse

... *JINGLE*...

**Voix OFF** : *BIENVENUE DANS QUI VEUX DE GAGNER DE L'ARGENT EN MASSE, AUJOURD'HUI NOUS ACCEUILLONS DIDIER DE TORONTO*

**Jury 1** : Bonjour jeune homme, asseyez-vous, nous allons vous poser quelques questions afin de mieux vous connaître

**Candidat** : Bonjour

**Jury 2** : Alors vous êtes plutôt ?

**3** : **Rép A** : Motivé, sérieux, ambitieux

**1** : **Rép B** : tard le soir, tard le matin, pas efficace le midi, en pente sur l'après-midi et rebelote le soir

**3** : **Rép C** : if if between and put the floor on the mouth

**1** : **Rep D** : la réponse D (tous ensemble)

**Candidat** : Est-ce que vous pouvez juste répéter la question C

**Jury 3** : IF IF BEtween and PUt the FLoor ON the MOUth

**Candidat** : Baah euuuuuh je pense que c'est la réponse A

**Jury 2** : c'est votre ultime bafouille ?

**Candidat** : Euuuh oui c'est mon ultime bafouille

**Jury 2** : C'est la bonne réponse, **(jingle)** Voici donc la deuxième question...

**Jury 1** : Qu'est stipulé dans la loi classique de l'économiste Jean-Baptiste Say ?

**2** : **Rep A** : T'as touché tu payes

**3** : **Rep B** : La production crée sa propre demande

**2** : **Rep C** : éééééh lé pa cher achète

**3** : **Rep D** : La réponse D (tous ensemble)

**Candidat** : est-ce que je peux avoir la question supplémentaire ??

**Jury 1** : COMPUTER, veuillez afficher la réponse supplémentaire !



**Jury 3** : Donc **Rep E** : Le kebab de Rachid est moins cher en Avril

**Candidat** : Au hasard complet, je vais dire la réponse A

**Jury 1** : aaaahlala malheureusement ce n'est pas la bonne réponse

**Jury 3** : Il fallait choisir la réponse B

**Jury 2** : je suis désolé mais nous n'allons pas pouvoir vous accepter dans notre école l'année prochaine, encore merci d'être passé.

### **Reprise machine à café**

**Elève 1** : ton entretien s'est bien passé au final ?

**Elève 2** : pas trop mal, ils m'ont trouvé souriant et décontracté

### **Service des étudiants**

**1ière standardiste** : bureau des plaintes, oui, on a volé votre vélo, pas de problèmes, prenez celui du voisin, voyons.

**2ième standardiste** : service des étudiants bonjour (...) Non désolée, si vous n'avez pas votre carte étudiant, vous êtes notés absent, ce qui veut dire que vous n'êtes pas là, bonne journée, merci....

**1ière standardiste** : service des étudiants, c'est pour quoi ?

*Chanson Claude François : le téléphone pleure*

**1ière standardiste** : non désolée ma mère n'est pas là mais avec la voix que vous avez, allez-vous inscrire au BDA.

### **Association BDA**

*(Musique 4 saisons de Vivaldi)*

- Tu as une âme d'artiste ?
- Tu aimes Mozart et Beethoven ?
- Tu ressembles à un Picasso ?
- Tu aimes te mettre à toile ?

**Vient au BDA on est bien !!!**

### **Reprise machine à café**

**Elève 1** : ton café va être froid...

**Elève 2** : merci (*il le boit*) au fait t'as rendu ta soutenance ?

**Elève 1** : y a deux semaines déjà, pourquoi, pas toi ?

**Elève 2** : si si j'ai pris un peu de temps pour savoir quoi dire ...

### **Savnète soutenance de l'année**

E : élève, A : Ange, D : Démon



### **L'élève commence à écrire sur son ordinateur sa soutenance**

**Elève-** Comment s'est déroulé votre année à sup de Co ? Alors il y a d'abord eu la rentrée (*il énonce rapidement*)

**Ange** – Oui bien sûr la rentrée les premières rencontres.

**Démon** – Les premières rencontres ? Les premiers repérages oui !

**E** – Ensuite il y a eu les assos...

**A** – Développement de projet, rencontre des élèves des autres programmes, toute professionnalisation vraiment utile pour le CV, il faut le marquer.

**D** – Hop hop hop ! détente faut surtout parler de la soirée intégr'asso, des semaines associatives avec le petit dèj offert, le ménage de l'appart pris en charge, la livraison de courses à domicile...

**A** – Eh mais ça va pas non ! C'est un truc sérieux

**E** – Est-ce que je parle du WEI ?

**D** – Mais évidemment que tu parles du WEI, c'est une expérience que tu fais une seule fois dans ta vie, tu n'as pas le droit de faire l'impasse sur ça.

**A** – J'ai dit que c'était un rapport SERIEUX !

**E** – C'est pas faux, enfin bref, ensuite le stage de Noël.

**A** – Super expérience professionnelle pour développer nos compétences de vente, vraiment valorisant pour le CV

**D** – Eh puis pas cours pendant 1 mois surtout

**E** – Bon ok deuxième question : Comment avez-vous vécu votre vie étudiante à l'extérieur de l'école ?

**A** – Ah ça c'est une bonne question, tu as appris à devenir autonome, gérer ton argent, te sentir adulte et responsable !

**D** – Ahah mais tu plaisante tu viens de dire autonome ? Quand est-ce que tu as trouvé ton appart ?

**E** – Euh deux jours avant la rentrée

**D** – Combien de fois tu as lavé ton appartement ?

**E** – Si on ne compte pas la salle de bain je dirai 3 fois

**D** – Et si on compte la salle de bain ?

**E** – Ouais bon ok trois fois au total

**D** – Parles moi des voisins

**A** – Ah ça les voisins ils te connaissent tous, ils sont vraiment gentils et ils ont le rythme dans la peau quand ils tambourinent contre les murs pour te faire baisser la musique...

**E** – On peut voir ça comme ça.

**D** – Parles-nous un peu de la bouffe

**E** – Quoi la bouffe je mange bien non ?

**A** – Là je rejoins l'autre débile en rouge

**D** – D'accord qu'est-ce que tu as mangé cette semaine ?

**E** – Alors Lundi Macdo, Mardi y'avait match donc bière/pizza chez Thom, Mercredi pâtes à la bolognaise, Jeudi gros sandwich ça mange pas de pain, Vendredi jour de poisson McFish, Samedi petit kébab pour se réveiller, et Dimanche Pizza végétarienne histoire de manger un peu de vert.

**A** – Et là tu penses avoir les 5 familles d'aliments pour ton équilibre ?

**E** – 5 familles ? Tu veux dire pâtes, fromage, lard, bière et saucisson ?



**D** – T'as oublié la sauce piquante.

**E** – Alors 3<sup>e</sup> question : Comment s'est déroulée la vie scolaire ?

**A** – Alors déjà tu as eu ton année, tu as validé tous tes stages et les assos, l'humacité est trouvée pour cet été, bref je pense que c'est un point positif dans le rapport

**E** – Oui je suis d'accord avec toi !

**D** – C'est pas faute d'avoir fait tout mon possible pour t'en empêcher !

**E** – Merci de t'être donné tant de mal...!

Bref je dois finir par un petit résumé qu'est-ce que je mets ?

**D** – Tu peux mettre que clairement c'était une année terrible avec des fête diaboliques, que tu as rencontré énormément de gens, que tu as rendu tes potes de médecine hyper jaloux, que dès qu'il y a un rayon de soleil c'est les vacances, que La Rochelle c'est une des villes les plus étudiantes de France, que tu ne t'ennuis jamais !

**A** – Doucement doucement, faut aussi marquer que l'école t'as fourni tous les outils nécessaires pour que tu développes tes projets professionnels et associatifs, qu'on te prend pour un adulte avec la confiance qui va avec, c'est agréable d'étudier ici et que l'école peut vraiment t'apporter une valeur ajoutée !

**E** – Eh bien voilà ça me paraît super ce petit flashback sur cette année je pense qu'on a pensé à tout.

### **Machine à café**

**Elève1**-Bon tu viens c'est plus le moment de rêvasser on va être à la bourre.

**Elève2**-Hein! Ah pardon, t'as raison je te suis allons y.

### **Bureau d'information**

**2ème standardiste**-Bureau d'information bonsoir, non madame désolé le café-théâtre des étudiants vient tout juste de prendre fin...

**1ère stand**-J'y vais, tu fermeras a demain.

**2ème stand**-Mais vous pouvez venir demain, après-demain, après après-demain, après après après demain, après après après après demain.....



## Composition des équipes

### **Bureau d'informations :**

**groupe 1 :** Charlotte G.  
Audrey R.

**Groupe 2:** Marie V.  
Maëlle E.

### **Les assos :**

Léna D.  
Nina C.  
Amandine P

Manon F.  
Lucie T.  
William R.

### **Machine à café :**

Quentin C.  
Julien B.

Geoffrey L.  
Bertrand S.

### **Programmes à la carte :**

Julien B.  
Clément B.  
Mathias C.  
Andréa B.

Emmanuelle H.  
François B.  
Bertrand S.

### **Concours jurés :**

Mathias C.  
Nina C.  
Raphaël D.

Lucie T.  
Eloi G.  
Victor D.

### **Soutenance de l'année :**

Alban L.  
Tristan L.  
Quentin C. (élève)

François B.  
Julien J.  
Geoffrey L. (élève)



### 3 : Mail pour demande hébergements



Bonjour,

Dans le cadre des journées concours pour les candidats au Bachelor Business, qui se dérouleront du **09 au 23 Mai 2014** (inclus), le **MIB 2014 (Members in Business 2014)** te propose comme chaque année d'héberger les candidats contre rémunération.

**NB:** Tu dois être présent pour accueillir le candidat chez toi et l'emmener le matin à Sup de Co.

**1 étudiant hébergé pour 1 nuit = 5 euros !!**

(Attention : 1 lit = 1 personne)

Si tu es intéressé, adresse nous un mail à  
[Mib2014@esc-larochelle.fr](mailto:Mib2014@esc-larochelle.fr) ! (objet : hébergement MIB)

***N'oublie pas de compléter les informations suivantes :***

Nom :

Prénom :

Promo :

Adresse + quartier (Tasdon, Aytré, les Minimes...) :

Nombre de places disponibles (Attention : 1 lit = 1 personne) :

Nombre de couvertures disponibles dans le logement :

Date(s) de disponibilité pour accueillir le(s) candidat(s) :

En te remerciant par avance !

*Lucie TESSIER & Clément BURON (BB1)*

*Responsables Call center du Member Integration Business*



## 4 : Benchmark de notre groupe (concurrent = Novancia)

### Accréditation :

#### **Novancia :**

- Membre du chapitre des écoles de managements de la conférence des grandes écoles (CGE)
- Membre de l'European Foundation for Management Development (EFMD)
- Membre de l'Association to Advance Collegiate School of Business (AACSB)

#### **Sup de Co La Rochelle :**

- AACSB
- EPAS
- ISO 9001

### Programme Bachelor

#### **Novancia :**

- 8 mois minimum de stages sur les 3 ans dont 8 semaines obligatoires à l'international
- 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> année possibilité de suivre tout ou une partie du cursus en anglais
- 3<sup>e</sup> année possibilité de suivre en apprentissage : 1 semaine cours / 1 semaine en entreprise
- Parcours spécifique en Chine ou Brésil pour une expérience dans un environnement multinational
- Cours sur l'éthique des affaires, projet à caractère humanitaire et social

#### **Bachelor Business Sup de CO La Rochelle :**

- 14 mois minimum de stages dont 3 mois obligatoires à l'international
- 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> année différents parcours possibles : double diplôme, expérimentiel ou alternance
- Double diplôme : obtenir le Bachelor Business + une licence de gestion avec l'Institut de gestion de l'Université de La Rochelle
- Expérimentiel : stage ou Humacité en France ou à l'étranger, expatriation académique, entrepreneuriat associatif
- Alternance : 3 semaines en entreprise et 1 semaine de cours

### Partenariat :

#### **Novancia :**

- 85 universités partenaires répartis sur les 5 continents

#### **Sup de Co LR :**

- 136 partenaires répartis sur les 5 continents
- 50 grands groupes d'entreprises partenaire (insertion facile)

### Financement :



**Novancia :**

- Scolarité sur 3 ans : 21900 euros
- Bourses
- Prêts étudiants
- Apprentissage
- Dispositifs étudiants salariés
- Junior étude

**Sup de Co LR :**

- Scolarité sur 3 ans : 19500 euros
- Commission de solidarité : bourse de solidarité ou prêts cautionnés
- Prêts étudiants
- Des stages de 3 mois rémunérés
- Jobs étudiant trouvé par des associations du Groupe
- Bourses accordées durant un des stages

**Vie associative :****Novancia :**

- 5 associations

**Sup de Co LR :**

- 40 associations et clubs

**Vie dans la ville :****Novancia :**

- Vie parisienne (varié culturellement)

**Sup de Co LR :**

- Bordure de mer (2400h d'ensoleillement par an)
- Plus grand port de plaisance d'Europe
- Red Bull Cliff Diving
- Stade rochelais pro D2
- Proximité des îles (Oléron et Ré)

**Logement :****Novancia :**

- Logements parisiens plus onéreux (prix du m<sup>2</sup> moins accessible aux étudiants)

**Sup de Co LR :**

- Minimex quartier étudiant (des résidences universitaires pour tous les prix)

**Classement 2014 :****Novancia :**

- Figaro : 20<sup>e</sup>
- Journal Challenge - non classé



- Dimension-commerce.com : 17<sup>e</sup>

#### **Sup de Co :**

- Figaro : 9<sup>e</sup>
- Journal Challenge : Classement global : 16<sup>e</sup>

Diversité (qualité de vie autour de l'école) : 1<sup>er</sup>

Insertion professionnelle : 7<sup>e</sup>

- Dimension-commerce.com : 6<sup>e</sup>

#### **Locaux :**

##### **Novancia :**

- Architecture classique/moderne (Novancia, la grande école du « business development » AS. Architecture studio)

##### **Sup de CO LR :**

- Ecole moderne avec équipements technologiques appropriés

#### **Localisation :**

##### **Novancia :**

- Situé proche de la gare Montparnasse

##### **Sup de Co LR :**

- 3h de Paris en train
- 1h30 de bordeaux, Poitiers et Nantes
- 1h de Londres en avion

#### **Bibliographie / webographie :**

- Site Sup de Co LR
- Site Novancia
- Brochure Bachelor Business Sup de CO LR
- Journal Challenge et Figaro



## 5 : Boîte à questions

Touche ta tête avec ton pied  
Fais un cri d'animal  
Touche ton nez avec t'as langue  
Tape le dessus de t'as tête avec une main et caresse toi le ventre avec l'autre  
Chante-nous ta chanson préférée  
Ta grimace la plus affreuse

Un mot pour caractériser ta journée ?  
Que signifie MIB ?  
Que penses-tu du MIB ?  
As-tu flashé sur un des membres du MIB ?  
Ce qui te plaît à La Rochelle ?  
La chose à ne jamais dire en entretien ?  
Imite un membre du MIB ?

Ton métier plus tard sera ?  
Un métier que tu ne pourrais jamais faire ?

La chose la plus dingue que tu aies déjà faite ?  
Quelqu'un que tu admires ?  
Ton péché mignon ?  
Le nom de ton animal de compagnie ?  
Imagine l'école de tes rêves  
Pourquoi tu postules au Bachelor Business ?

Un petit mot pour la fin ?





## 6 : 1<sup>er</sup> tableau hébergement

| Civilité | Nom                | Prénom              | Programme | Adresse                                                         | Nombre de lit  | Nombre de couverture / oreiller | Dates de disponibilité       |
|----------|--------------------|---------------------|-----------|-----------------------------------------------------------------|----------------|---------------------------------|------------------------------|
| Mlle     | Vallée             | Marie               | BB1       | 4 rue de la Sole-Résidence Rochelière 3-Bâtiment B- Les Minimés | 1              | 2                               | qd du matin                  |
| Mr       | Leprun             | Anaël               | BB1       | 9 rue alfred de musset, Tasdon                                  | 1              | 2                               | 9 au 15 mai                  |
| Mlle     | Filleux            | Manon               | BB1       | 3 rue olympique de gouges                                       | 1              | 1                               | tous les jours (sauf jeudi)  |
| Mr       | Lechevalier        | Alban               | BB1       | 37 avenue du lazaret, résidence les clarines, Plage des Minimés | 2              | 2                               | 12 au 20 mars                |
| Mr       | Carmillet          | Matthias            | BB1       | 57 avenue jean monnet, Rochelière 2, appart' 222 Les Minimés    | 1              | 1                               | qd du matin (sauf jeudi)     |
| Mr       | Buron              | Clément             | BB1       | 16 rue de la sole, Rochelière 3, Bât E, appart' 11 Les Minimés  | 1              | 1                               | qd du matin                  |
| Mlle     | Vissuzaine         | Julie (collocation) | BB2       | 16 rue gambetta (centre-ville)                                  | 2              | 2                               | 9 au 23 mai (sauf exception) |
| Mr       | Pellat de Villedon | Xavier              | BB2       | Place de verdun (à préciser)                                    | 2              | 2                               | Tous les jours               |
| Mlle     | Peguin             | Amandine            | BB1       | 22D Lavardin, rue lucile                                        | 1              | 1                               | 8/12/14/16/20/22             |
| Mr       | Cayre              | Raphaël             | BB2       | 58 rue Alfred Kastler Bat C appart' 205                         | 1 lit 2 places | 2                               | 9 au 23 mai                  |

1

|          | 08/05/2014 | 09/05/2014 | 10/05/2014 | 11/05/2014 | 12/05/2014 | 13/05/2014 | 14/05/2014 | 15/05/2014 | 16/05/2014 | 17/05/2014 | 18/05/2014 | 19/05/2014 | 20/05/2014 | 21/05/2014 | 22/05/2014 | 23/05/2014 | 24/05/2014 |
|----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|          | Anaël      | Anaël      | Anaël      | Anaël      | Anaël      | Anaël      | Anaël      | Anaël      | Anaël      | Alban      | Alban      | Alban      | Alban      | Alban      |            |            |            |
| Clément  |            |            |            |            | Alban      | Alban      | Alban      | Alban      | Alban      | Alban      | Alban      | Alban      | Alban      | Alban      |            |            |            |
| Xavier   | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Julie      | Clément    | Clément    |            |
| Amandine | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     | Xavier     |
|          | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    | Raphaël    |
|          | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      | Manon      |
|          |            |            |            |            | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   | Matthias   |

## 7 : Nouveau tableau hébergement (définitif)

| Nom                | Prénom         | Promo | Adresse                                                         | N° de téléphone | Nbre lits          | Nbre de couverture + oreiller |
|--------------------|----------------|-------|-----------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------|-------------------------------|
| Vallée             | Marie          | B81   | 4 rue de la Sole-Résidence Rochelière 3-Bâtiment B- Les Minimes | 635587665       | 1                  | 2                             |
| Lechevalier        | Alban          | B81   | 37 avenue du lazaret, résidence les clarines, Plage des Minimes |                 | 2 (AdR)            | 2                             |
| Carmillet          | Matthias       | B81   | 57 avenue jean monnet, Rochelière 2, appart' 222 Les Minimes    | 626445074       | 1                  | 1                             |
| Buron              | Clément        | B81   | 16 rue de la sole, Rochelière 3, Bât E, appart' 11 Les Minimes  | 677288884       | 1                  | 1                             |
| Vissuzaine         | Julie (colloc) | B82   | 16 rue gambetta (attente de réponse + disponibilités)           |                 | 2                  | 1                             |
| Pellat de Villedon | Xavier         | B82   | Place de verdun (attente de réponse + disponibilités)           |                 | 2                  | 2                             |
| Peguin             | Amandine       | B81   | 22D Lavardin, rue lucile                                        |                 | 1                  | 1                             |
| Cayre              | Raphaël        | B82   | 58 rue Alfred Kastler Bat C appart' 205                         |                 | 1 lit 2 places (Ad | 2                             |
|                    |                |       |                                                                 |                 |                    |                               |

| Nom                | 08-mai | 09-mai | 10-mai | 11-mai | 12-mai | 13-mai | 14-mai | 15-mai | 16-mai | 17-mai | 18-mai | 19-mai | 20-mai | 21-mai | 22-mai | 23-mai | 24-mai |                        |  |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------------|--|
| Vallée             |        | 1      |        | 1      |        |        |        |        |        |        |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        |                        |  |
| Lechevalier        |        |        |        |        | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      |        |        |        |        |                        |  |
| Carmillet          |        |        |        |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        |        |        |        |                        |  |
| Buron              | 1      |        |        |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        |        |                        |  |
| Vissuzaine         |        | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      |        |                        |  |
| Pellat de Villedon | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      | 2      |                        |  |
| Peguin             | 1      |        |        |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        |        |        | 1      |        | 1      |        |        |                        |  |
| Cayre              |        | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      |        |                        |  |
|                    | 4      | 6      | 5      | 6      | 10     | 8      | 10     | 8      | 10     | 7      | 9      | 8      | 10     | 6      | 7      | 6      | 2      | Total lits disponibles |  |
|                    |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |                        |  |

## 8 : Mail envoyé aux hébergeurs

Bonjour,

En tant que représentant du Call Center MIB du Bachelor Business, je me permets de vous envoyer un mail pour avoir plus de précision à propos des hébergements étudiant entre le 8 et le 24 mai :

- J'ai tout d'abord besoin que vous me donniez **TOUS votre numéro de téléphone** (pour contacter rapidement en cas de besoin)
- Donnez-moi bien le **nombre de lit qui sera disponible** pour les candidats, le lit libre. (Un pour toi, un pour lui)
- Quand vous m'avez donné vos dates, je dois m'assurer que les dates « du ... au ... » incluent **la dernière** (ex : du 8 au 12 -> nuit du 12 au 13 incluse ?).

- Questions à certaines personnes :

**Alban** : Tu à 3 lits chez toi ?

**Raphael** : Tu peux donc accueillir une seule personne avec ton lit 2 places ?!

**Xavier et Julie** : Puis-je avoir une adresse exacte ?

Vous êtes vraiment libre tous les jours de cette période ?

Merci de répondre à ce petit questionnaire soigneusement.

Bonne journée  
Clément Buron



## 9 : Fiche contact

### FICHE CONTACT CONCOURS

Date de convocation : «xcand\_date\_convocation»

«pers\_firstname» «pers\_lastname»  
 «addr\_address1»  
 «addr\_address2»  
 «addr\_postcode» «addr\_city»  
 «xcand\_personphonenumber» - «xcand\_personphonemobile»  
 «xcand\_personemail»  
 Convocation reçue : oui ☐ non ☐

### INFORMATIONS POLE TRANSPORT

Date d'arrivée : ..... Heure d'arrivée : .....h.....  
 Moyen de transport : ☐ Train ☐ Avion ☐ Bus ☐ Voiture (Adresse école) **Ville départ** : .....

- ☐ Aller chercher à (lieu):..... Nb de personnes dans voiture : .....  
☐ Ne pas s'occuper pour le trajet allé (se débrouille par ses propres moyens)

Date de retour : ..... Heure de retour : .....  
 Moyen de transport : ☐ Train ☐ Avion ☐ Bus ☐ Voiture personnelle **Ville départ** : .....

- ☐ Aller chercher à (lieu):..... Nb de personnes dans voiture : .....  
☐ Ne pas s'occuper pour le trajet retour (se débrouille par ses propres moyens)

### INFORMATION POLE HEBERGEMENT

Besoin d'Hébergement :

- ☐ Hébergement par des parents ou des amis (pas de transports à prévoir)  
☐ Chez l'étudiant - 5€. Nombre de nuit : \_\_\_\_\_ ☐ Auberge de jeunesse (réservation directe du candidat)  
☐ A l'hôtel (1ere classe): **38.10 € (1 pers) - 39.10 € (2 pers)** **Combien de lits** : \_\_\_\_\_  
☐ Besoin navette logistique le matin à l'hôtel : **Rdv à 7h05** - Nb de personnes dans voiture : .....  
☐ Autre : .....

*Le règlement de l'hôtel se fait auprès de l'équipe du Comité d'accueil*

### INFORMATIONS POLE RESTAURATION

Nombre de repas :

|  |                                          |  |                                             |
|--|------------------------------------------|--|---------------------------------------------|
|  | Forfait 3 € (petit déjeuner)             |  | Forfait 7 € (déjeuner)                      |
|  | forfait 10 € (petit déjeuner + déjeuner) |  | forfait 15 € (dîner + petit dej + déjeuner) |

Contraintes alimentaires ? Non – Oui, lesquelles ? Ne mange pas de .....

AUTRE :

- Besoin spécifique d'horaires de départ de La Rochelle ? Non – Oui, lesquels ? .....
- Message laissé sur répondeur du tél domicile – du portable le \_\_\_\_\_ 2014 à \_\_\_\_h \_\_\_\_ par \_\_\_\_\_  
 tél domicile – du portable le \_\_\_\_\_ 2014 à \_\_\_\_h \_\_\_\_ par \_\_\_\_\_
- à rappeler le \_\_\_\_\_ vers \_\_\_\_\_h
- à rappeler le \_\_\_\_\_ vers \_\_\_\_\_h
- à rappeler le \_\_\_\_\_ vers \_\_\_\_\_h

**Commentaires (si besoin) :**



# 10 : Appel type

## Appel Type Phoning

Bonjour, ici le comité d'accueil du Bachelor Business de Sup de Co La Rochelle, je t'appelle pour organiser ta venue pour les oraux ! Est-ce que tu peux me répondre maintenant ?

(Si non → aller à Autre)

Date de convocation :

NOM :

Prénom :

Adresse complète :

Numéro téléphone :

Mail :

Convocation reçue : oui ☐ non ☐

### 1) INFORMATIONS TRANSPORT

Moyen de transport : 1) ☐ Train 2) ☐ Avion 3) ☐ Bus 4) ☐ Voiture (Adresse école)

Date d'arrivée : ..... Lieu d'arrivée : ..... Heure d'arrivée : .....

Si 1)2)3) : Veux-tu qu'on vienne te chercher ? oui – non Es-tu accompagné ? oui – non

☐ Aller chercher à (lieu):..... Nb de personnes dans voiture : .....

Moyen de transport : 1) ☐ Train 2) ☐ Avion 3) ☐ Bus 4) ☐ Voiture personnelle

Date de retour : ..... Heure de retour : .....

Si 1)2)3) : Veux-tu qu'on te ramène prendre ta correspondance ? oui-non Es-tu accompagné ? oui-non

☐ Emmener à (lieu):..... Nb de personnes dans voiture : .....

### 2) INFORMATION HEBERGEMENT

☐ Hébergement par des parents ou des amis (pas de transports à prévoir)

☐ Chez l'étudiant - 5€. Nombre de nuits : .....

☐ A l'hôtel 1<sup>ère</sup> classe (tarifs préférentiels): 38.10 € (1 pers) - 39.10 € (2 pers) Combien de lits : .....

☐ Besoin navette logistique le matin à l'hôtel : Rdv à 7h05 - Nb de personnes dans voiture : .....

☐ Autre : .....

### 3) INFORMATIONS RESTAURATION

Forfait repas :

|                                          |                                             |
|------------------------------------------|---------------------------------------------|
| forfait 3 € (petit déjeuner)             | forfait 7 € (déjeuner)                      |
| forfait 10 € (petit déjeuner + déjeuner) | forfait 15 € (dîner + petit dej + déjeuner) |

Contraintes alimentaires ? Non – Oui Si oui lesquelles ? .....

### 4) AUTRE

1. Besoin spécifique d'horaires de départ de La Rochelle ? Non – Oui,

Lesquels ?.....

2. Message laissé sur répondeur du tél le \_\_\_\_\_ 2014 à \_\_\_\_h\_\_\_\_ par \_\_\_\_\_

Tél le \_\_\_\_\_ 2014 à \_\_\_\_h\_\_\_\_ par \_\_\_\_\_

3. Le candidat à rappeler le \_\_\_\_\_ vers \_\_\_\_\_h

4. Le MIB doit rappeler le ..... Vers .....h

Commentaires (si besoin) :





Groupe Sup de Co  
La Rochelle