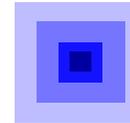


- Jean-Claude Casalegno
- Jacques Caron
- Daniel Chambenoit
- Pascale Borel
- David Marker
- Sophie Marmorat
- Brigitte Nivet



Professeurs permanents et associés



Les trophées de la créativité ...



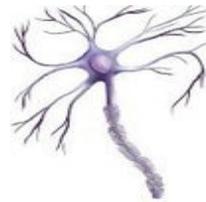
Editions 2011



2 Prix seront remis à l'issue de la séance

Prix de la créativité

Trophée Phosphoriales



1 Abonnement d'une valeur de
175 Euros pour chaque étudiant
du groupe lauréat

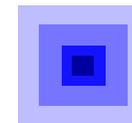


Prix de la plus belle
carte heuristique

Trophée Auversun



1 Abonnement d'une valeur de 90 Euros pour
chaque étudiant du groupe lauréat
au webmagazine « Les 4 Temps du
Management »



Déroulement de la séquence

1. Rappel des enjeux et objectifs du module « Les trophées de la créativité »
2. Désignation des nominés par classe
3. Présentation par les nominés de leur travaux exploratoires **15h 15 – 16h 15**
4. Pause 15 ‘
5. Désignation des lauréats et remise des prix **16h 30 à 16h 45**
6. Conclusion

1. Rappel des enjeux et objectifs du module « Les trophées de la créativité »



Naitre c'est mourir à ce qui nous conçoit !

Denis Vasse

1. Rappel des enjeux et objectifs du module « Les trophées de la créativité »

Objectifs

1. S'interroger sur les nouvelles ressources cognitives à mobiliser dans le cadre d'une économie de la connaissance
2. Mettre en valeur la créativité de chacun à travers un concours d'idées sur des projets potentiels proposés par des entreprises partenaires
3. Faire découvrir aux futurs managers l'intérêt des techniques heuristiques
4. Poser les bases d'un travail d'équipe coopératif durable
5. Définir les règles du jeu de l'efficacité collective à partir d'une réflexion sur les valeurs de l'institution

2. Désignation des nominés par classe

Exploration 1: L'entrepreneuriat social (Groupe A)

Club des 1000 : Cercle d'innovations sociales 1

Le CIS rassemble des entreprises conscientes que leur activité ne se limite pas à la seule dimension économique, mais qu'elles constituent aussi un espace de socialisation. Cette conception de leur Responsabilité Sociale (RSE) se traduit par la volonté de mettre en place

des pratiques innovantes dans le domaine de la GRH.



Projet CIS 1

« Créer sur un territoire, une conciergerie mutualisée d'entreprises visant à la fois à

rendre des services aux salariés des entreprises adhérentes et à favoriser l'insertion professionnelle de publics en difficulté ».

1°) Quelles sont les activités de service à promouvoir

2°) Quelle marque

3°) Comment vendre ce nouveau service





Exploration 2: La Mangoune: Le « Foot Drive » Groupe B

Un concept de vente de plats à emporter dans les Mangounes, nous avons inventé le "foot drive" (venir à pied) en opposition au drive, mais il faut maintenant concrétiser la chose en proposant des idées pour faire venir les gens, des accroches, du marketing....

- Jean – François Roche : 06 80 57 54 60
- jfroche@lamangoune.fr
<http://www.lamangoune.fr>
www.lamangoune.fr/blog/
<http://www.viadeo.com/fr/profile/jean-francois.roche5>



Exploration 3 : [jamennagemonjardin.com](http://www.jamennagemonjardin.com) groupe C

Leader départemental sur le marché de la jardinerie, Florinand commercialise ses produits en magasin et sur le site <http://www.jamennagemonjardin.com>

Soucieux de développer ses ventes, la société Florinand décide d diversifier ses canaux de distribution à travers en créant un son site internet de vente <http://www.jammenagemonhardin.com>

Elle sollicite votre avis sur le design du site et ses fonctionnalités ainsi que sur la pertinence de son offre commerciale.



Exploration 4: Pecheurs.com Groupe D

« Pecheur.com est aujourd'hui le e-commerçant leader en France sur le marché pêche-chasse-loisirs vert avec un CA prévu de 10M€ pour 2011. Depuis Janvier 2010, le groupe OXYLANE (DECATHLON) est rentré au capital dans le but de permettre d'affirmer cette position non seulement en France mais en Europe.

Dans ce cadre, Pecheur.com doit établir une vision stratégique de LT (environ 10 ans) et déterminer quel sera l'avenir du e-commerce et plus largement de la vente à distance pour mieux l'anticiper et y prendre sa part.

- Nous proposons donc aux étudiants d'essayer d'établir ces tendances lourdes d'évolution dans les 10 ans qui viennent et leur implications pour un e-commerçant traditionnel d'aujourd'hui. Exple : l'émergence très forte du « m-commerce » grâce à l'explosion des ventes de « smartphone », les opportunités et les menaces qui en découlent pour pecheur.com. »
- **Faustin FALCON**
Tel : 04 70 90 07 18
- f.falcon@pecheur.com



Exploration 5: L'avenir de l'agent immobilier ? Groupe E

Les nouvelles technologies et manières de consommer créent et détruisent des métiers; Quel avenir pour l'agent immobilier ?

- Guy Roche 06 08 09 94 52
- guy.roche@wanadoo.fr



Exploration 6: Bayto Groupe F

Extensions modulaires sur les constructions classiques et existantes.

La société Bayto propose des solutions modulaires et je souhaite explorer cette niche dans la construction suite aux annonces que nous trouvons dans la presse concernant la nouvelle réforme de l'urbanisme, nous pourrions ajouter à une construction déjà existante 40 m² complémentaires sans pour autant avoir l'obligation de déposer un permis de construire. Actuellement, nous avons droit à 20 m².

Alors, la problématique est simple: Qu'est-ce que Bayto peut proposer comme solution d'extension ? A savoir qu'une extension peut être collée à la construction d'origine ou être tout simplement une surface à part.

Je pense que le sujet est passionnant et les solutions sont multiples.

<http://www.bayto.fr/launch/bayto.html>

Gueorgory Toutanov : 06 62 89 06 82
contact@bayto.fr



Exploration 7 : Les PME à la conquête du monde Groupe G

Aujourd'hui, avec la mondialisation, l'entrepreneur est un « global player ». Il doit concevoir son développement sur de nouveaux marchés. L'export représente une activité stratégique incontournable.

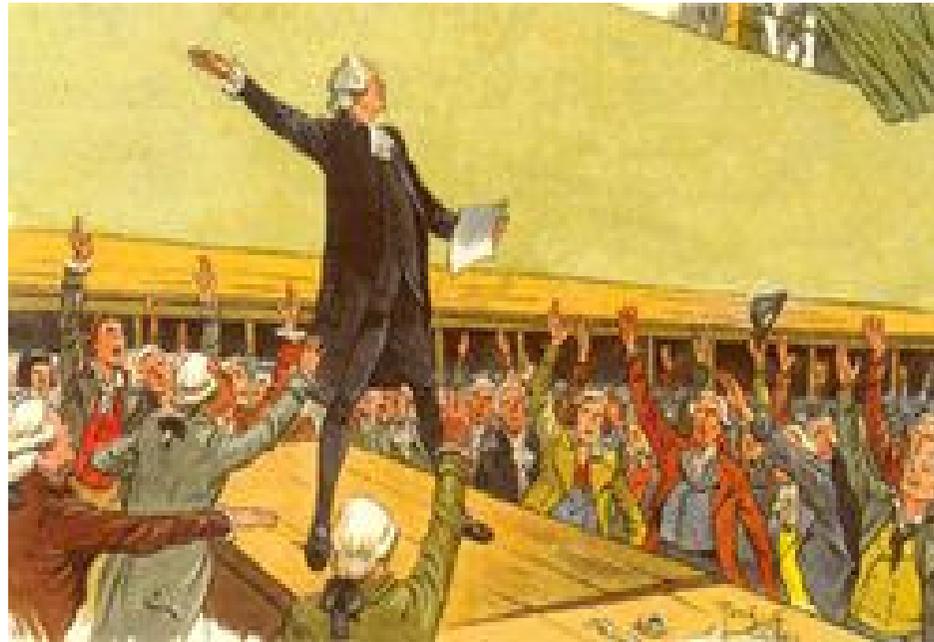
L'objectif de ce nouveau service serait d'offrir aux PME françaises ou européennes du conseil* et de l'accompagnement opérationnel leur permettant de vendre leurs produits ou leurs services vers des Pays émergents. Ces pays offrent aujourd'hui de nouvelles opportunités comptes tenus de l'évolution des niveaux de vie, liée à la mondialisation. Exemple:

distribution

produits, implantation de nouveaux sites , Recherche de partenaires, recherche de compétences, etc....

Comment faire connaître ce nouveau service et susciter dans l'esprit des chefs d'entreprises Françaises que ces nouveaux marchés émergents sont à leur portée ?

3. Présentation par les nominés de leur travaux exploratoires



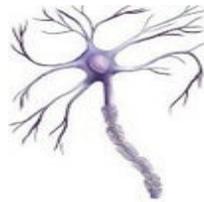
4. Pause de 15'



5. Désignation des lauréats et remise des prix

Prix de la créativité

Trophée Phosphoriales



1 Abonnement d'une valeur de
175 Euros pour chaque étudiant
du groupe lauréat



Prix de la plus belle
carte heuristique

Trophée Auversun

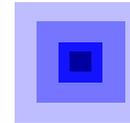


1 Abonnement d'une valeur de 90 Euros pour
chaque étudiant du groupe lauréat
au webmagazine « Les 4 Temps du
Management »



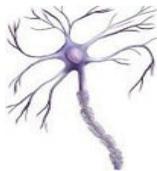
- Jean-Claude Casalegno
- Jacques Caron
- Daniel Chambenoit
- Pascale Borel
- David Marker
- Sophie Marmorat
- Brigitte Nivet

Professeurs permanents et associés



**Un homme qui ne rêve plus
est un homme qui meurt ...**

Proverbe Africain



Donnez votre avis sur ce module en participant au sondage organisé sur les 4 Temps du Management en 3^o Position sur le mot clé « Management » sur Google.fr