

**NOS CRITERES D'EVALUATION DES TRAVAUX ETUDIANTS**

**5.1 Atelier 1 : Cohésion d'équipe/ Créativité/Design**

THEMATIQUE	OBJECTIFS	ACTIONS	LIVRABLES	EVALUATION
<b>Cohésion d'équipe</b>	<p>Principe démocratique Comprendre que :</p> <p>« On peut fonctionner différemment qu'avec le leadership »</p> <p>« Travailler c'est vivre ensemble »</p>	<p>Se présenter (Petcha Kutchu, vidéo, ...)</p> <p>Découvrir l'autre (pour aider ... on part sur une île, en groupe, et on doit sélectionner 5 objets »</p> <p>Nommer un chef d'équipe</p> <p>Définir des modalités de travail et les formaliser.</p> <p>Identifier des outils de travail (espace de travail collaboratif en ligne, mindmap, post-it virtuels, ...)</p>	<p>Des exemples : Photo du groupe Dessins Caricatures</p> <p>Expliquer avec des critères objectifs ou subjectifs le choix du chef d'équipe</p> <p>Définir les missions et les tâches du chef d'équipe.</p>	<p>1, si le groupe se constitue avec un chef d'équipe.</p> <p>2, si le groupe génère des livrables « standards »</p> <p>3, si le groupe définit des règles de fonctionnement, justifie le choix du chef d'équipe et présente un groupe où chaque personne explique pourquoi il sent la force du groupe.</p>
<b>Créativité/ Design</b>	<p>Aller chercher des informations (méthodes de travail proposées dans les fiches pédagogiques sur le site internet ARTEM).</p> <p>Générer des idées.</p> <p>Choisir et retenir une idée et argumenter</p>	<p>Explorer les idées possibles de projet (brainstorming) :</p> <p>Identifier des problèmes de société (les besoins, les demandes)</p> <p>Citer des business en développement.</p> <p>Voir dans sa vie, si rencontre de problèmes et solutions techniques possibles.</p> <p>Vérifier les hypothèses de sélection de l'idée retenue.</p>	<p>Une mind map (carte heuristique, graphe ... cf fiche 3)</p> <p>Présentation de l'idée retenue.</p>	<p>1, si une idée retenue mais sans fondement.</p> <p>2, si une idée retenue avec explication du cheminement créatif.</p> <p>3, si une idée avec appui de critères de sélection (nouveauté, faisabilité, feeling, coup de cœur, acceptabilité sociale, compréhensibilité)</p>
<b>Cohésion d'équipe</b>	<p>Vérification du niveau 3 pour validation</p>	<p>Exposer ce que cela apporte à chaque étudiant du groupe de se lancer dans le projet retenu. Adhérer à l'utilité du projet, à sa vocation.</p>	<p>Un exposé écrit, oral, dessin, vidéo...)</p>	<p>3, si objectifs atteints par cette vérification, sinon note précédemment donnée revient à 2.</p>

### 5.2 Atelier 2 : Le projet & développement

THEMATIQUE	OBJECTIFS	ACTIONS	LIVRABLES	EVALUATION
<b>Formalisation du projet « de l'idée au projet »</b>	<p>Confronter l'idée à la réalité terrain pour la transformer en projet concret (c'est-à-dire visible pour des tiers extérieurs)</p> <p>Etape de validation de l'idée.</p> <p>S'ancrer dans la réalité.</p>	<p>Enoncer les éventuels freins perçus par des tiers lors de l'évocation du projet</p> <p>Se donner des objectifs.</p> <p>Enquêter (contacts personnels, téléphoner, faire des recherches sur le net...</p> <p>Ne pas faire de business plan mais imaginer les étapes clés et nécessaires pour la réalisation du projet.</p>	<p>Présenter le développement du projet (cf fiche 9)</p> <p>Présenter un diagramme des responsabilités (cf fiche 10)</p> <p>Réaliser des dessins, un écusson représentant le projet, les valeurs des porteurs du projet, un logo, une image, éventuellement construire une maquette (cf fiche 13)</p> <p>Présenter les risques associés au projet (cf fiche 14)</p>	<p>1, si le groupe ne s'entend pas sur la répartition des tâches.</p> <p>2, si le groupe réalise un écusson, présente les différentes responsabilités, fait confiance au chef d'équipe dans la synthèse.</p> <p>3, si le groupe réalise l'ensemble des livrables.</p>
<b>Cohésion d'équipe</b>	<p>Vérification du niveau 3 de la première étape pour nouvelle validation.</p>	<p>Etre en mode projet Définir les rôles de chacun pour se répartir le travail.</p> <p>Adhérer à l'utilité du projet, à sa vocation, ses valeurs.</p> <p>Présenter les dysfonctionnements éventuels de l'équipe</p>	<p>Un exposé écrit, oral, dessin, vidéo...)</p>	<p>3, si objectifs atteints par cette vérification, sinon note précédemment donnée, à l'atelier 1) revient à 2.</p>

### 5.3 Atelier 3: Business

THEMATIQUE	OBJECTIFS	ACTIONS	LIVRABLES	EVALUATION
<p><b>Positionner le projet dans un marché en s'appuyant sur une organisation « agile »</b></p>	<p>Analyser les forces et faiblesses du projet.</p> <p>Réaliser une première évaluation des opportunités et menaces du marché pressenti.</p> <p>Définir le métier, les compétences nécessaires au développement du projet, voire des produits et services connexes sur des cibles de clients communes ou différentes.</p> <p>Accepter la critique, la non compréhension, les limites du projet par l'intervention d'experts professionnels extérieurs à l'équipe encadrante.</p>	<p>Décrire les forces et faibles du projet.</p> <p>Présenter le contexte du marché auquel s'adresse le projet et décrire les opportunités et les menaces.</p> <p>Présenter, éventuellement, des enjeux sociétaux liés au projet.</p> <p>Démontrer l'intérêt du projet pour des acheteurs, de potentiels investisseurs.</p> <p>Donner des pistes de sources de revenus générées par le projet et argumenter.</p> <p>Anticiper l'évolution des rôles, des fonctions nécessaires au développement du projet.</p>	<p>Une synthèse écrite de la faisabilité du projet par une matrice, type SWOT (cf fiche 15)</p> <p>Un récapitulatif écrit, vidéo... des modalités de distribution du (des) produit(s), des ressources indispensables au lancement et au succès du projet, des partenariats clés... (cf fiche 16)</p> <p>Proposer un nom, une marque, un design (cf fiche 17)</p> <p>Présenter le projet en un tweet (140 caractères)</p>	<p>1, si le groupe reste flou ou superficiel sur l'ensemble des livrables demandés.</p> <p>2, si le groupe présente de manière synthétique et didactique un SWOT et une approche du modèle Canvas.</p> <p>3, si le groupe réalise les points évoqués en évaluation 1&amp;2 et devient pertinent sur un nom de marque, un design produit...</p>
	<p><b>Cohésion d'équipe</b></p>	<p>Vérification du niveau 3 de la première étape pour validation</p>		<p>Un exposé écrit, oral, dessin, vidéo...)</p>

#### 5.4 Atelier 4: Communication

THEMATIQUE	OBJECTIFS	ACTIONS	LIVRABLES	EVALUATION
<b>Présenter l'équipe projet et le produit, le service à un jury</b>	<p>Conquérir un jury par un savoir être (respect, écoute)</p> <p>Comprendre l'importance et la force d'appartenir à un groupe, une collectivité, une école à la fin d'une semaine de travail collectif encadré mais aussi chahuté par des tuteurs.</p>	<p>Vendre de manière originale.</p> <p>Se mettre en scène.</p> <p>Etre respectueux de l'auditoire</p> <p>Expliquer la démarche pour les résultats atteints.</p> <p>Faire adhérer.</p> <p>Défendre son projet.</p>	<p>Aucune proposition pré-définie (diaporama, vidéo, film, scènes de théâtre...)</p> <p>C'est laissé au libre arbitre de chaque équipe</p>	<p>1, si les messages perçus, par l'auditoire, sont compréhensibles et didactiques</p> <p>2, si les messages sont clairs et l'on sent une harmonie de l'équipe et une présentation très correcte.</p> <p>3, si les niveaux 1 &amp; 2 sont atteints et que la démarche de présentation est attractive et très respectueuse de l'auditoire.</p>

### 5.5 Atelier 5: Présentation orale

THEMATIQUE	OBJECTIFS	ACTIONS	LIVRABLES	EVALUATION
<b>Vendre un projet initié par une équipe. Vendre une cohésion d'équipes et la force d'une complémentarité</b>	<p>Faire passer le message auprès des tiers (clients, fournisseurs, prestataires extérieurs, financeurs) que le projet défendu est le meilleur par une argumentation solide</p> <p>Sortir du déclaratif et justifier la pertinence du projet</p> <p>OU</p> <p>Savoir évoquer la non pertinence ou l'impasse, compte tenu des difficultés soulevées à court, moyen ou long terme. Ce n'est pas parce qu'un projet n'est pas viable aujourd'hui qu'il est à rejeter. Il faut savoir défendre et expliquer la non poursuite ou la mise en « stand by »</p>	<p>Ecrire les objectifs de la communication</p> <p>Imaginer des supports.</p> <p>Démontrer l'intérêt de l'offre « produit, service » par les supports.</p> <p>Rappeler contexte de la naissance du projet, les valeurs du groupe.</p> <p>Recenser, qualifier, hiérarchiser les cibles potentielles du projet.</p> <p>Faire adhérer au projet.</p> <p>Finaliser des dessins, logos...</p>	<p>Présenter des messages pour promouvoir les produits et services, en fonction des cibles (financière, commerciale, institutionnelle ... cf fiche 20)</p> <p>Présenter les médias choisis pour diffuser les communications. Réaliser un document (cf fiche 23)</p>	<p>1, si l'on perçoit un manque de cohérence entre l'offre et la communication proposée.</p> <p>2, si les messages sont clairs et adaptés à chaque cible.</p> <p>3, si les niveaux 1 &amp; 2 sont atteints et que les outils de communication sont soignés, attractifs, différenciant, originaux...</p>
<b>Cohésion d'équipe</b>	Vérification du niveau 3 de la première étape pour validation		Un exposé écrit, oral, dessin, vidéo...)	3, si objectifs atteints par cette vérification, sinon note précédemment donnée, à l'atelier 1) revient à 2.

**ANNEXE 1 - DEROULEMENT CB DAYS 2016 - Lieu ARTEM**

	<b>Lundi 26 Septembre</b>	<b>Mardi 27 Septembre</b>	<b>Mercredi 28 Septembre</b>	<b>Jeudi 29 Septembre</b>	<b>Vendredi 30 Septembre</b>
<b>Matin</b>	<p><b>10h – 13h</b></p> <p><b>Plénière G1 &amp; G2</b> <b>Thème :</b> Introduction + Film + Méthodologie de travail de la semaine et les attentes des CB Days</p> <p>Intervention Enact'us (4 amphis)</p> <p><b>Thème central :</b> « Les défis du futur en lien avec le développement durable et la RSE »</p> <p><i>Valorisation Etudiants 1h30</i></p>	<p><b>8h30 – 12h30</b></p> <p><b>Atelier G2</b> <b>Thème :</b> Cohésion d'équipe Créativité/Design</p> <p><b>Objectif :</b> « Explorer les idées possibles à partir du thème central »</p> <p><b>Rq :</b> Les aider à construire une mind map, par ex... Idée est de chercher à concrétiser la démarche de réflexion, le cheminement des pensées.</p> <p><i>Valorisation Etudiants 1h</i></p>	<p><b>8h30 – 12h30</b></p> <p><b>Atelier G2</b> <b>Thème :</b> Le projet</p> <p><b>Objectif :</b> Aboutir à un ou des scénarii d'usage. Quelle offre pour les clients ?</p> <p><b>Rq :</b> Faire réaliser des dessins, des photos...</p> <p><i>Valorisation Etudiants 1h</i></p>	<p><b>8h30 – 12h30</b></p> <p><b>Atelier G2</b> <b>Thème:</b> Le Business <b>Intervention d'experts</b></p> <p><b>Objectif :</b> Comment transformer l'offre en plan d'actions. Quelles fonctions clés sont nécessaires pour l'entreprise. Une évaluation globale des coûts et des prix de vente. <b>Les experts sont là pour « re balayer » le projet et interroger la cohérence/fonctions repérées</b></p> <p><b>Rq :</b> Pas de plan d'affaires !</p> <p><i>Valorisation Etudiants 1h</i></p>	<p><b>8h30 – 11h</b></p> <p><b>Atelier G2</b> <b>Thème :</b> Communication</p> <p><b>Objectif :</b> Vendre son projet. Travail sur logo, écusson...</p> <p><b>Rq :</b> Laisser place à l'imagination. Le moins possible de présentation Power Point (et si cas 5 slides maxi) Privilégier mise en scène film..</p> <p><b>11h15 – 12h45</b></p> <p><b>Atelier G2</b> Présentation des travaux de chaque groupe en amphis (4 amphis, 6 soutenances/amphi)</p> <p><i>Valorisation Etudiants 3h</i></p>
<b>Après-midi</b>	<p><b>14h – 17h30</b></p> <p><b>Atelier G1</b> <b>Thème :</b> Cohésion d'équipe Créativité/Design</p> <p><b>Objectif :</b> « Explorer les idées possibles à partir du thème central »</p> <p><b>Rq :</b> Les aider à construire une mind map, par ex... Idée est de chercher à concrétiser la démarche de réflexion, le cheminement des pensées.</p>	<p><b>13h30 – 17h30</b></p> <p><b>Atelier G1</b> <b>Thème :</b> Le projet</p> <p><b>Objectif :</b> Aboutir à un ou des scénarii d'usage. Quelle offre pour les clients ?</p> <p><b>Rq :</b> Faire réaliser des dessins, des photos...</p>	<p><b>13h30 – 17h30</b></p> <p><b>Atelier G1</b> <b>Thème:</b> Le Business <b>Intervention d'experts</b></p> <p><b>Objectif :</b> Comment transformer l'offre en plan d'actions. Quelles fonctions clés sont nécessaires pour l'entreprise. Une évaluation globale des coûts et des prix de vente. <b>Les experts sont là pour « re-balayer » le projet et interroger la cohérence/fonctions repérées.</b></p> <p><b>Rq :</b> Pas de plan d'affaires !</p>	<p><b>13h – 15h30</b></p> <p><b>Atelier G1</b> <b>Thème :</b> Communication</p> <p><b>Objectif :</b> Vendre son projet. Travail sur logo, écusson...</p> <p><b>Rq :</b> Laisser place à l'imagination. Le moins possible de présentation Power Point (et si cas 5 slides maxi) Privilégier mise en scène film..</p> <p><b>16h – 17h30</b></p> <p><b>Atelier G1</b> Présentation des travaux de chaque groupe en 4 amphis 6 soutenances/amphi)</p>	<p><b>13h30 – 14h15</b></p> <p><b>Sélection des projets finalistes</b></p> <p><b>14h 30 – 15h30</b></p> <p><b>Ateliers G1 &amp; G2</b> <b>Cérémonie présidée par les Directeurs de l'Alliance.</b></p>