README - Jeux interactifs JCAQSE

Ce document contient les bonnes réponses potentielles, ainsi que des indications pour le Maître du Jeu (MJ).

# Jeu 1 : Conférence Professionnelle

Étape 1 : Brainstorming - Organiser une conférence à destination des professionnels.

Question : Quelles sont les idées qui vous viennent pour organiser cet événement ?

Bonnes réponses potentielles : Logistique, Invités, Communication, Budget, Sponsors.

MJ valide ou non les réponses supplémentaires.

Étape 2 : Attribution par pôles.

- Présidence : Prospecter les professionnels.  
- Trésorerie : Budget pour l’événement.  
- Communication & Événementiel : Attirer du public.  
- Secrétaire : Autorisations scolaires.  
- Tous : Décider si un cocktail est organisé.  
- Communication : Plan de communication avant/pendant/après.  
- Présidence + Événementiel : Vérifier si l’événement peut générer du business.

# Jeu 2 : Développement Commercial

Étape 1 : Objectif de CA.

MJ valide la pertinence (ex. +20% / +50%).

Étape 2 : Parties prenantes à prospecter (Entreprises locales, Alumni, Partenaires).

Étape 3 : Répartition des pôles sur les prospects (tableau).

Étape 4 : QCM sur la fréquence de prospection.

Bonne réponse : 3x/semaines créneaux de 2h OU quotidien 15min (MJ valide).

Étape 5 : Brainstorming sur les canaux (LinkedIn, Mail, Conférences, Afterworks).

Étape 6 : Budget alloué au business (propositions validées par MJ).

Étape 7 : Entreprise cible (ex. Airbus, Capgemini, PME locales).

# Jeu 3 : Cohésion d'Équipe

Étape 1 : Réponses libres sur actions de cohésion à distance (visio régulières, team building).

Étape 2 : QCM Fréquence des réunions (1x/sem, 2x/sem). Bonne réponse : 1x/sem (MJ valide).

Étape 3 : Brainstorming activités de cohésion (afterworks, sorties, séminaire).

Étape 4 : Budget alloué (Tréso propose, MJ valide selon pertinence).

# Jeu 4 : Partenariats

Étape 1 : Qui sont les partenaires de JCAQSE ?

Réponse attendue : Préfas Incendie, BNP Paribas, Propulse, JPM.

Étape 2 : QCM entreprise en période d’essai.

Bonne réponse : PWC.

Étape 3 : Quand renouveler les conventions ?

Réponse attendue : Janvier, parfois valides 1 ou 2 ans. Info trouvée dans le dossier Stratégie et Pilotage.

Étape 4 : Brainstorming - Autres types d’entreprises pertinentes.

Étape 5 : QCM - Types d’entreprises (PME, industries, startups).

Étape 6 : Budget à allouer aux partenaires (validé par MJ).

Étape 7 : Actions concrètes pour montrer l’engagement (ex. événements communs, visibilité, co-branding).