

SAE 502 Portfolio : Entreprendre

BUT MMI S5 • 2023-2024		SAÉ - PORTFOLIO	IUT de Blois
Nom Prénom ??			
Groupe ??			
Compétence : ENTREPRENDRE			
Composante essentielle mobilisée : ??			
Apprentissage critique mobilisé : ??			
Réalizations, expérience : ??			
Traces, preuves illustrations de la démarche : ??			
Ressource(s) mobilisée(s) : ??			
SAE mobilisée(s) (ne pas oublier la SAE Stage S4 /Apprentissage S4/S5) : ??			
Présentation du contexte de la réalisation/expérience			
Points forts de ma démarche et de ma réalisation			
Points à améliorer (démarche, livrable, organisation...)			
Traces			
Ajustements, améliorations à prévoir si je devais adapter cette démarche, cette réalisation à une nouvelle situation			
Bilan : progression, aspect formateur de cette expérience. Ce qui est acquis, ce qui reste à acquérir			

Objectif :

Valorisation d'une réalisation ou d'une expérience en lien avec la compétence ENTREPRENDRE

- Rapprocher une expérience en entreprise ou un travail réalisé dans le cadre de votre 3^{ème} année de licence
- Quels sont les enseignements clés qui vous ont permis de réaliser ce travail
- Quelles sont les difficultés ou manques que vous avez constaté
- Illustration par des exemples concrets

Valorisation d'une réalisation ou d'une expérience en lien avec la compétence ENTREPRENDRE

Déroulement Semestre 5 (LBON- Concevoir MMI3 AB)

TD1 – Introduction, enjeux, choix des expériences en lien avec la compétence, composantes essentielles, apprentissages critiques

4 séances projet en autonomie : préparation de la valorisation d'une expérience formatrice mobilisant cette compétence

TD2 – Binomes : présentation orale aux camarades d'une première réalisation/expérience en lien avec la compétence, composantes essentielles, apprentissages critiques

Présenter ses compétences

Temps 1 : Convaincre son interlocuteur de sa compétence. En binômes – 2 x 10 min

- **Présentez**-vous mutuellement vos **compétences**
- **Justifiez** vos démarches et critiquez vos résultats
- Appuyez votre discours sur des **éléments concrets**

EXEMPLE

Temps 2 : Réflexion en solo - 5 min

- Qu'est-ce qui a **marché** ? Pourquoi ?
- Quels ont été mes **manques** ? Pourquoi ?
- Que dois-je **ajuster** dans ma démarche ?

Indicateurs pour l'étudiant

- Pour chaque compétence, l'étudiant doit, au travers du portfolio :
 - Démontrer la **qualité** de sa/ses démarches et de ses résultats
 - Il répond à la demande du client, le client est satisfait de la réponse
 - **Justifier** de ses choix
 - **Critiquer** sa démarche et ses résultats
 - Etre capable **d'adapter** la démarche et les résultats dans d'autres situations

Attendu :**1. Remplir la note synthèse sur le projet qui sera présenté****2. Réaliser ensuite un document type « présentation Powerpoint » détaillant les points suivants (Maximum 10 pages) :**

- faire une présentation complète du contexte, des étapes du projet et de l'état d'avancement actuel (business plan, réalisations graphiques, éléments chiffrés, étude de la concurrence...)
- faire un bilan des problèmes rencontrés, solutions apportées, de la méthode utilisée pour résoudre les problèmes
- lister les enseignements qui vous ont aidés et permis de réaliser ce projet
- Bilan des enseignements manquants ou des points que vous auriez souhaité voir durant l'année et qui n'ont pas été abordés
- Que tirez-vous de cette expérience à titre personnel et professionnel

3. Présentation orale individuelle pour évaluation

SAE Portfolio : Entreprendre

Construction d'un projet de franchise

SAE Portfolio / Entreprendre : Projet de création d'une franchise

Définir l'offre et les conditions de la création d'un réseau de franchise

Objectif : convaincre des investisseurs potentiels de choisir votre projet de proposition de franchise

Quelle activité allez-vous proposer ?

Définir les 4P de votre projet : Produit, prix, distribution, communication

Quelles sont les conditions commerciales et le cadre de la franchise ?

Quels sont les éléments contractuels à ne pas oublier ?

Quelle est le modèle économique et la promesse de rentabilité (chiffrage budget prévisionnel pour une franchise : dépenses / recettes) ?

Qu'est-ce que le franchisé doit prévoir pour lancer son activité ?

Quels sont les besoins et apports nécessaires pour sa franchise ?

Travail en équipe

Préparation : 5 heures

Présentation 20 minutes

Evaluation par les autres équipes en tant qu'investisseur dans la société Franchiseur