



Dossier de presse sur demande

Communiqué de presse

Angers, Annecy-Chambéry, Caen, Lille, Lyon,
Montpellier, Nantes, Nice, Paris, Rennes.

Le 7 janvier 2014

2^{ème} édition du Business Game inter-écoles MBway du 8 au 11 janvier 2014

C'est près de 600 étudiants répartis sur 10 campus, qui vont s'affronter pendant 3 jours, dans le cadre du jeu d'entreprise virtuel, organisé pour la deuxième année consécutive par le réseau d'écoles de commerce et de management MBway. Regroupés en équipes, les étudiants s'affronteront dans le cadre d'un projet de création et de développement d'entreprise.

Ils seront mis à l'épreuve sur tous les aspects du management : direction générale, gestion finances, marketing communication, commercial vente, ressources humaines. L'équipe gagnante sera celle qui présentera le meilleur bilan d'entreprise. Intégré à l'évaluation des étudiants, ce jeu grandeur nature leur permet d'appréhender concrètement l'impact des décisions de gestion. Des vertus pédagogiques qui les séduisent, à l'image de Maxime Gaudet (MBway Angers), membre de l'équipe gagnante 2013 : « J'ai vraiment aimé cette expérience. Elle est essentielle dans mon année ! »

Business Game MBway, 1-2-3 partez...

Depuis la rentrée, les étudiants sont sensibilisés à l'épreuve qui les attend dans le cadre du Business Game. Temps fort de l'année, une vidéo les a ainsi encouragés à constituer leurs équipes :



<http://www.mbway.com/business-game-mbway-2014-1-2-3-partez>

Cette année, elles seront 104 à s'affronter pendant 3 jours. Le 8 janvier au matin, elles découvriront le cas d'une entreprise qui conçoit et commercialise des robots pour piscines révolutionnaires ainsi que son environnement marché. L'épreuve se déroulera sous l'œil avisé d'un ou deux coachs et d'un référent pédagogique, par campus.

Pendant 3 jours, les étudiants devront prendre les décisions stratégiques qui émaillent la vie de cette entreprise : recrutement, achats, investissements, définition des prix de vente, des budgets communication... Et pour pimenter l'exercice, ils devront relever les challenges préparés par les organisateurs du jeu. Quatre challenges organisés par domaine de compétence sont au programme : RH (gestion de la motivation, des conflits et des effectifs), Finances (gestion des comptes et des incidents), Marketing-Communication (projections commerciales, argumentaire, promotion des ventes...) et un challenge final comprenant la rédaction d'un rapport managérial destiné à un repreneur potentiel.

L'ensemble des décisions des étudiants est saisi dans un logiciel, qui simule les réactions du marché sur plusieurs années virtuelles et qui attribue les parts de marché aux entreprises en compétition.

L'équipe qui remportera "le Grand Prix" sera celle qui présentera les bénéfices cumulés les plus importants. Un classement inter-écoles compilera les résultats en matière de stratégie et des Challenges. Et bien sûr, la note obtenue par chaque étudiant compte pour l'obtention de l'examen final.

Témoignage : Maxime Gaudet, membre de l'équipe vainqueur du Business Game MBway 2013



Etudiant en 2^{ème} année de la filière Management Commerce & Entrepreneuriat (MCE) à Angers, Maxime Gaudet participera pour la deuxième fois au Business Game **MBway**, qui réunit les élèves de 1^{ère} et de 2^{ème} année. Loin d'être novice en gestion d'entreprise, cet étudiant de 22 ans, déjà associé dans une structure de location de matériel pour boulanger, pâtissier, chocolatier, a été séduit par les apports pédagogiques de cette mise en situation réelle. Il témoigne :

« J'ai vraiment aimé cette expérience. Elle est essentielle dans mon année. Elle m'a permis de mettre en pratique les connaissances acquises dans le cadre du cursus. Le jeu colle bien à la réalité et on perçoit bien l'impact de nos décisions sur la vie de l'entreprise. Dans mon équipe, je m'occupais des aspects stratégiques en matière de marketing, communication et commerce. Au début de chaque demi-journée, l'organisateur nous posait un problème : un plan de licenciement ou une décision d'investissement par exemple. Tout au long de la journée, nous avons également des petits challenges à résoudre dans les domaines Commerce, Compta/Finance, RH et communication. Les résultats des challenges nous étaient communiqués le soir même, ceux de la résolution du problème, le lendemain. Nous avons alors la possibilité de corriger notre décision sur la base de l'évaluation du jury. »

Mais c'est aussi sur un plan humain que Maxime Gaudet a perçu les bénéfices du Business Game :

« Ce jeu a permis aux étudiants de mieux se connaître et la cohésion s'en est trouvée renforcée. Nous nous sommes découverts en situation professionnelle et chacun a pu mettre en avant ses compétences. Le Business Game est une bonne occasion d'apprendre le travail en équipe. En plus, il renforce la synergie inter-écoles. Nous avons rarement l'occasion de nous rencontrer et l'organisation

de temps forts en commun pendant ces 3 jours est vraiment intéressante. Cette année, je participerai pour la seconde fois. En fonction de ma première expérience, j'aborderai le sujet un peu différemment. »

Pour aller plus loin...

Pour découvrir, en ligne, le cas d'entreprise proposé cette année aux étudiants MBway et la méthodologie du Business Game MBway, demandez vos codes d'accès.

A propos de MBway :

Créé par le groupe Eduservices acteur majeur de l'enseignement privé en France, le réseau MBway est composé de 15 écoles de commerce et de Management en France (Angers, Annecy-Chambéry, Bordeaux, Caen, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Paris Nord-Ouest-Sud, Rennes, Strasbourg-Metz, Toulouse) et de 3 sites à l'international : Chine, USA et Mexique. Ses écoles délivrent des titres certifiés par l'Etat dans 5 filières accessibles à BAC+2 : développement commercial, ressources humaines, commerce international, banque et assurance et grande distribution. Les formations sont caractérisées par leur dimension opérationnelle, une composante entrepreneuriat affirmée, une synergie étroite des écoles avec le tissu économique local et un axe international particulièrement exigeant.

L'approche pédagogique innovante et tournée vers l'employabilité de MBway permet ainsi à 80 % de ses étudiants d'entrer en emploi dans les 6 mois de leur diplôme.

En savoir plus : www.mbway.com

A propos d'Eduservices :

Eduservices a pour objectif de regrouper les talents particuliers d'entrepreneurs de l'éducation. Avant d'être un regroupement d'écoles, Eduservices rassemble des personnalités créatives et innovantes du secteur privé de l'éducation. Se positionnant en complément de l'offre publique, Eduservices souhaite apporter une vision originale de l'accès des jeunes au monde du travail, d'une part, par un parti pris pédagogique de proximité et de partenariat avec les besoins des entreprises, (notamment par le développement de l'alternance études-emploi), et d'autre part par la promotion de l'autonomie et le développement des talents des jeunes adultes. Les écoles réunies au sein d'Eduservices (Ecole internationale Tunon, IPAC Bachelor Factory, ISCOM, MBway, PIGIER, AFTEC, Cap vers, ESPL, ESICAD, IPAC, ISIFA, Plus-Values) accompagnent chaque année près de 17 000 étudiants vers l'emploi. Le nouvel ensemble constitue un acteur leader de l'éducation supérieure avec 80 millions d'euros de budget.

CONTACTS PRESSE :

Cathy Clément - Gaia Communication

Tél. 01 30 82 66 65 - 06 28 41 17 16

cathy.clement@gaiacommunication.fr