

SAÉ BUT1 GEA SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION

Immersion dans une organisation marchande ou non marchande, réelle ou fictive

Lionel MALTESE

Maître de Conférences Aix-Marseille Université

Chef de Département GEA

Chercheur Permanent CERGAM IAE Aix -en-Provence

Chercheur Associé Observatoire international en management du sport #OIMS Université Laval Québec

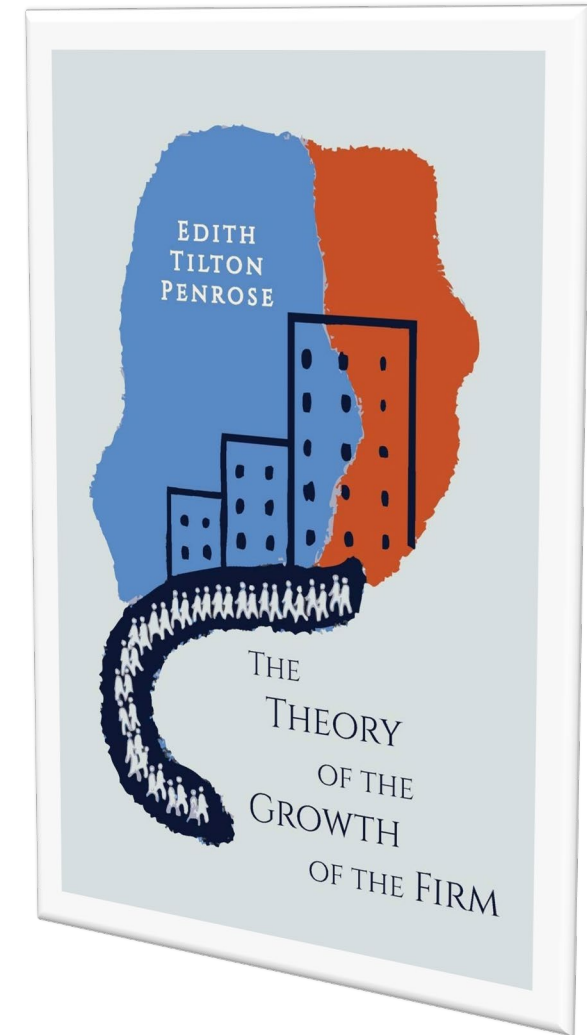
Consultant Sport Business Management & Marketing



« CE QUE L'ON FAIT AVEC CE QUE L'ON A »

MANAGEMENT TRIES TO MAKE THE BEST
USE OF THE RESOURCES AVAILABLE.

- EDITH PENROSE -





13 MILLIONS DE FRANÇAIS SONT
BÉNÉVOLES DANS DES ASSOCIATIONS

Les grandes causes défendues par les Français



30%
LE SOCIAL CARITATIF



21%
LE SPORT



19%
LES LOISIRS



12%
LA SANTÉ



11%
L'ENVIRONNEMENT



5%
L'EMPLOI



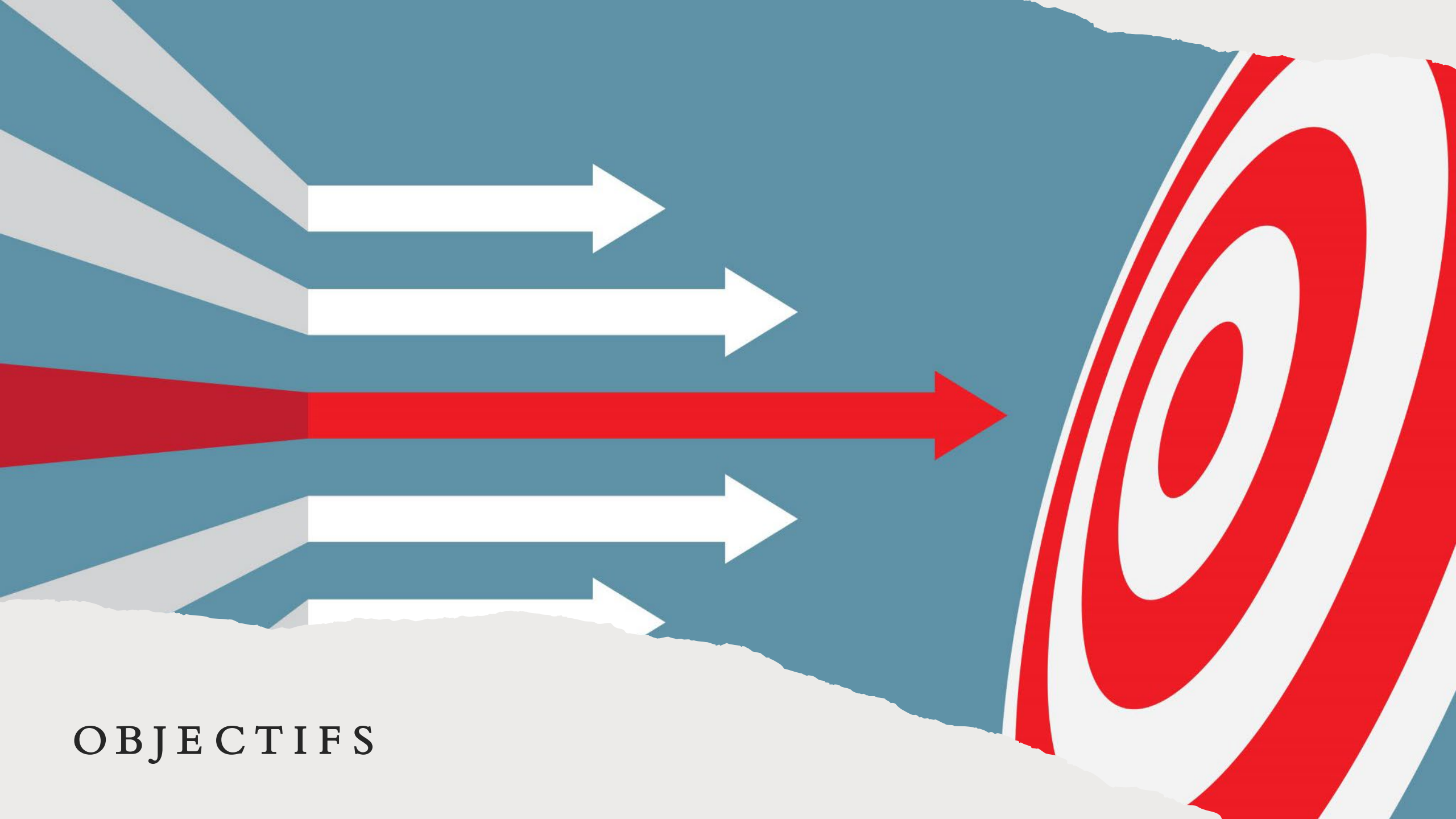
50/50
PARITÉ HOMMES/FEMMES



30%
DES DIPLÔMÉS
DEVIENNENT BÉNÉVOLES



22%
ONT ENTRE
15 ET 35 ANS



OBJECTIFS

4 ACTIONS

Solliciter une association / ONG

Mener un audit auprès des dirigeants en identifiant des problématiques MCF clés dans les domaines suivants

- **MARKETING** : Prix / Promotion / Gestion de la Relation Adhérent / Partenaires
- **COMMUNITY MANAGEMNT** : Gestion des Réseaux Sociaux / E-Reputation
- **GESTION FINANCIERE** : Gestion du cycle d'exploitation / Contrôle des charges / Gestion des RH / Organisation

Evaluer les besoins et capacités internes pour optimiser les activités juridiques, informatiques et marketing de l'association

Obligation d'accéder aux comptes annuels (via les Assemblées Générales ou Papiers ou autre) ! Pris en compte dans l'évaluation

Lister des pistes de solutions réalistes d'optimisation des couples ressources / compétences associatives identifiés

ORGANISATION: 2 COACHS/ GROUPE



Emmanuelle Thevenin

Professeure Gestion

Expertise : Gestion Financière –
technique quantitative de gestion –
associations nature sport environnement



Cedrick Josephine

Professionnel Marketing – Commerce –
Tourisme Massilia Voyages Océan Indien
Expertise : Marketing – Communication
– Négociation commerciale

MÉTHODE DE TRAVAIL

Former des groupes de 4 à 5 personnes maximum

Identifier une cible associative à auditer et obtenir un accord de collaboration

Informez avant le 01/02/2025

Lionel Maltese par email lionel.maltese@univ-amu.fr du choix de l'association avec les noms de chaque membre du groupe avec mail et téléphone

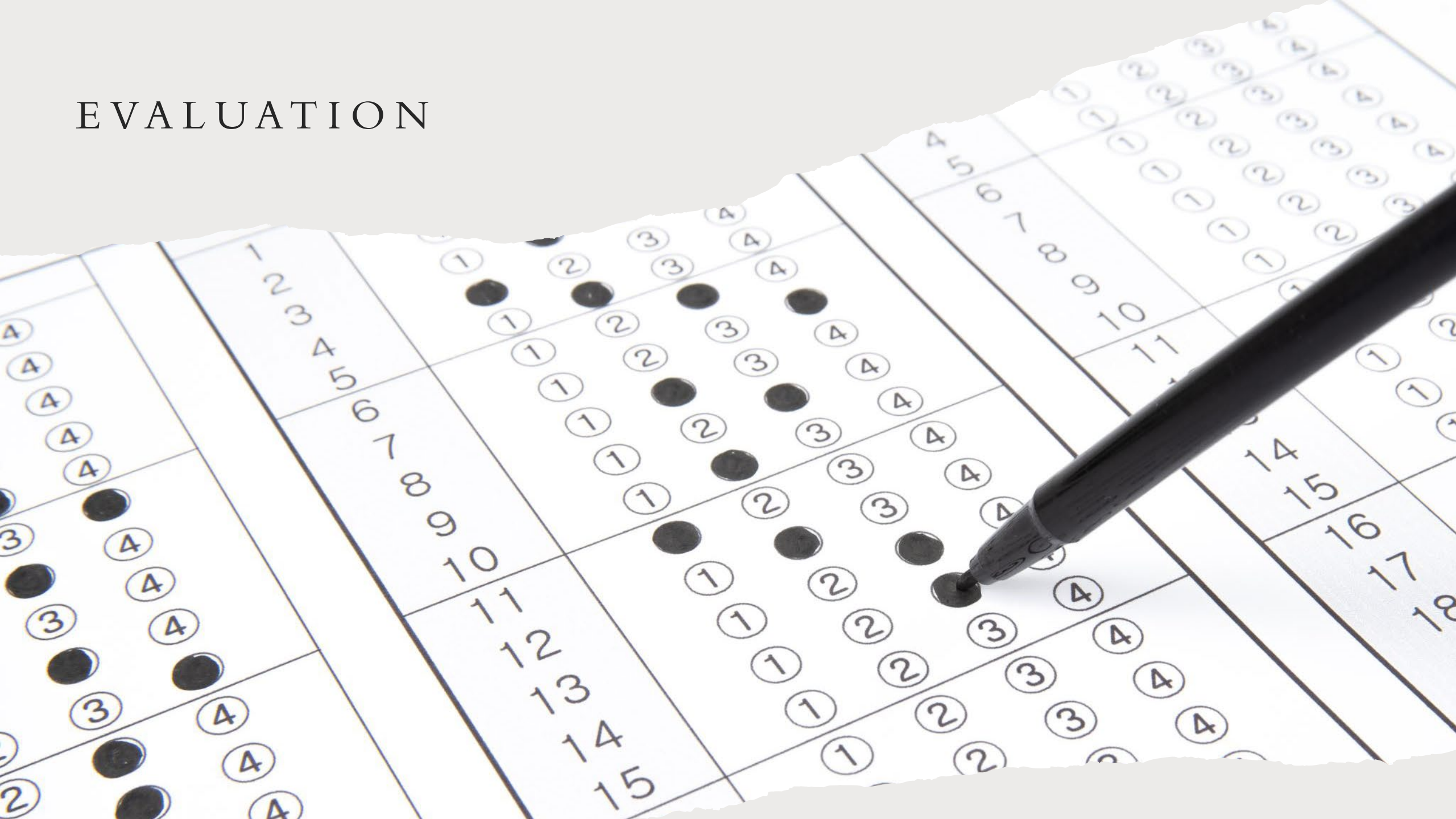
- 3 pts par jour de retard

Mener des entretiens avec les dirigeants d'association en les enregistrant (avec leur accord)

Préparer vos réunions avec chaque mentor prof avec ordre du jour / compte rendu :

- Questions et avancées de l'audit
- Structuration du rapport d'audit
- Questions possibles nécessitant une expertise professionnelle

EVALUATION



ÉVALUATEURS : LM + COACH GROUPE

Choix de l'association et négociation de la proposition de collaboration 3 pts



Capacité à obtenir des RDV et informations (entretiens, données primaires et secondaires) 4 pts



Organisation de l'équipe d'audit : réunion avec coaches, qualité des questions, gestion du temps 3 pts



Délivrables : 10 pts

- identification des problématiques MCF 4 pts
- prise en compte du portefeuille de ressources compétences associatives 3 pts
- pertinence des pistes de solutions internes ou externes proposées 3 pts

Quanto vale la posta da Ronald
Chen nella Fondazione del
Comitato Francoeur?

Laurea Rivista
Ministero del Lavoro, Università del
Comitato Francoeur, Economia

