

BUT Technique de commercialisation

Rapport

Projet Transverse



PHILIPPEAU Iliona DEVALLON Julia
GIONO Lilou LOMBARD Marie
SOCORRO Élea ITHURRIAGUE Théo

2023-2024

Sommaire

01

Rappel du projet

02

Les moyens engagés

03

Les résultats atteints

04

Explication des écarts éventuels

05

Préconisations

06

Annexes

Remerciements

Avant de commencer ce rapport, nous aimerions dans un premier temps remercier les personnes qui tout au long de l'année nous ont soutenu, accompagné et encouragés dans la réalisation de nos projets.

Tout d'abord, nous tenons à remercier M.Capbarat notre tuteur et commanditaire, pour son accompagnement précieux tout au long de ce projet transverse. Son expertise, ses conseils et son soutien ont été essentiels pour notre réussite. Nous le remercions pour son dévouement envers notre projet et nos idées durant cette année scolaire.

Un grand merci à tous les étudiants qui ont participé à nos événements. Leur présence et leur engagement ont été essentiels pour la réussite de Tecta. Nous apprécions énormément leur contribution qui nous aura permit la réalisation de tous nos projets.

Nous remercions également tous nos partenaires, qui tout au long de l'année nous ont accompagné durant certains évènements pour nous permettre de réaliser au mieux nos projets. Leurs collaborations ont été d'une grande d'aide pour nous et nos projets.

01

Rappel du projet

Tecta c'est quoi ? c'est un projet transverse crée en 2017 ? qui depuis 8 ans aujourd'hui a un seul et même objectif... faire perdurer le lien entre les actuels et les anciens étudiants en TC.

Mais pour cela comment faire ? et bien c'est simple, au cours de l'année on retrouve trois grands événements phares pour nos TC, le forum d'orientation au mois de décembre, la photo de classe au mois de février ainsi que le gala et la remise des diplômes au mois de mars.

Concernant nos objectifs initiaux qui sont bien évidemment axés autour de la préservation du lien entre les actuels et les anciens TC, nous avons donc essayer de proposer des événements adaptés et propices à nos objectifs.

À travers notre **forum d'orientation** nous voulions :

- Permettre aux anciens étudiants de pouvoir partager leurs expériences, leurs connaissances et les potentielles opportunités que ce soit encore dans le milieu scolaire mais dans des écoles, poursuites d'études ou bien dans le monde professionnel. Tout cela permettant aux actuels étudiants d'enrichir leur parcours académique et professionnel.
- Permettre aux actuels étudiants de commencer à se créer un réseau professionnel, grâce à ce système d'échange entre les actuels et les alumnis en abordant les opportunités, les expériences, les conseils, ...

A travers la **photo de classe** nous voulions :

- Renforcer le lien et la cohésion entre les étudiants actuels, notamment par classe en organisant le concours des photos de classe à thème
- Créer du bénéfice, qui sera investit dans les événements futurs

Rappel du projet

A travers le gala nous voulions :

- Permettre aux actuels et anciens étudiants de pouvoir échanger et développer un potentiel réseau
- Permettre aux trois promotions actuelles de se retrouver le temps d'une dernière soirée avant les départs en stage
- Donner l'occasion aux anciens de pouvoir se retrouver en dehors du monde professionnel, de revoir d'anciennes connaissances, ...
- De partager un moment de joie, festif, de retrouvailles, ... entre professeurs et étudiants TC

En ce qui concerne l'identité de notre commanditaire, M. Capbarat, en tant que représentant des étudiants en TC, était au cœur de nos activités. Chaque événement organisé avait pour objectif de maintenir le lien entre les anciens et les actuels étudiants TC, ainsi que de renforcer les liens au sein des promotions actuelles. C'était là l'objectif principal de notre projet transverse.

Quant aux parties prenantes de Tecta, elles incluent M. Capbarat pour son accompagnement et son soutien constants tout au long de l'année scolaire. Nos partenaires, avec qui nous avons collaboré lors de certains événements. Et bien entendu, les étudiants qui ont participé aux événements que nous avons organisés tout au long de l'année.

Présentation de l'équipe



Lilou Giono, notre présidente dictatrice

Marie Lombard, notre vice-présidente



Iliona Philippeau, notre responsable communication

Julia Devallon, notre responsable communication



Elea Socorro, notre responsable partenariat

Théo Ithurriague, notre trésorier



Nos partenaires

Domino's Pizza de Tarbes



Le Domino's Pizza de Tarbes est une succursale animée et conviviale située au cœur de la ville. Avec son large choix de pizzas savoureuses et fraîchement préparées, il offre une expérience culinaire exceptionnelle aux amateurs de cuisine italienne. L'équipe professionnelle et accueillante est dévouée à offrir un service rapide et de qualité, que ce soit pour les commandes à emporter ou la livraison à domicile. Le restaurant dispose d'un espace confortable pour manger sur place, idéal pour une pause déjeuner ou un repas en famille. Avec sa réputation solide et son engagement envers la satisfaction des clients, le Domino's Pizza de Tarbes est l'endroit idéal pour se régaler de délicieuses pizzas.

Le Plan B de Tarbes

Le Plan B est un restaurant situé à Tarbes, connu pour sa cuisine raffinée et ses saveurs uniques. Son ambiance chaleureuse et conviviale en fait un lieu idéal pour partager un repas en famille ou entre amis. Le menu du Plan B propose une variété de plats savoureux, allant des classiques de la cuisine française aux créations contemporaines. Les ingrédients frais et de saison sont soigneusement sélectionnés pour garantir une expérience culinaire de qualité. En plus de son excellente cuisine, le Plan B offre un service attentif et professionnel, faisant de chaque visite une expérience inoubliable.



Bureau Vallée d'Ibos



Le Bureau Vallée d'Ibos est bien plus qu'un simple fournisseur de matériel de bureau, c'est un partenaire inestimable dans l'organisation de vos événements étudiants. Doté d'une équipe dévouée et compétente, il offre un soutien précieux pour la planification, la logistique et la fourniture de tout ce dont vous avez besoin pour faire de votre événement un succès retentissant. Que ce soit pour des fournitures de bureau, des impressions de qualité professionnelle ou des conseils avisés, le Bureau Vallée d'Ibos est là pour nous conseiller.

02

Les moyens engagés

Évènements réalisés

- Questions pour un TC
- Forum d'Orientation
- Photo de classe
- Gala

Questions pour un TC

Pour organiser et mettre en place "Question pour un TC", il a fallu plusieurs réunions, au préalable, avec l'équipe pour que l'on puisse discuter de toutes les modalités nécessaires pour la réalisation de notre premier évènement. Nous avons alors établi le but, l'objectif et comment cela allait se dérouler. Nous avons donc, fixé le prix de l'inscription, réservé l'amphithéâtre C auprès de l'administration pour le jeudi 11 mai matin (où tous les étudiants n'avaient pas cours), réfléchi aux questions du jeu et aux récompenses que l'on allait proposer, créer le Kahoot, contacter notre partenaire Dominos Pizza, plus précisément la responsable de la franchise, Mme. Lamitou pour proposer gratuitement un repas après le jeu aux participants; puis nous avons réfléchi aux nombreux moyens de communication afin de solliciter les inscriptions.

Pour les inscriptions nous avons organisé de nombreux stands devant le département TC pendant les interours. Les étudiants pouvaient payer en liquide, par carte avec le sumup de l'association ou par virement avec Lydia. Nous avons un tableau Excel pour savoir combien d'équipes s'étaient inscrites et suivre les encaissements.

Les chargées de communication ont effectué de nombreuses stories (**Annexes p.3**), afin d'informer les étudiants de la mise en place des stands, de communiquer les informations principales de l'évènement, puis remercier les partenaires et les participants de l'évènement.

Pour récompenser les grands gagnants du jeu et attirer les potentiels participants nous avons démarché de nombreuses entreprises ce qui nous a permis d'offrir des paniers garnis du plan B de Tarbes et des places de bowling de l'Arsenal à Tarbes.

02 Les moyens engagés

Le forum d'orientation

Pour rappel, le forum d'orientation permet aux anciens étudiants TC de Tarbes de venir présenter leur parcours, leurs études et leur « situation » actuelle en visio via l'outil zoom.

La première partie de l'organisation de cet évènement a été de contacter les anciens étudiants par leur adresse mail disponible sur la messagerie Outlook de l'IUT. Cela nous a permis de déterminer qui était disponible et intéressé pour participer au forum.

Une fois les étudiants disponibles ciblés, nous leur avons envoyés un mail pour les questionner sur leur parcours et leur disponibilité ainsi que pour créer un « lien » et répondre aux questions qu'ils avaient.

Lors de la création du planning, il a fallu prendre en compte les disponibilités de chacun, en effet, certains sont dans le monde du travail et avaient des horaires qui les arrangeait. Il a ensuite fallu créer les liens de chaque visio zoom et préparer les questions à poser en cas de « blanc », lorsque les étudiants ne posaient pas de questions, ce sont les membres de l'association qui en posaient.

En parallèle, pour l'organisation, un tableau regroupant, les noms, les adresses mails, les études et la situation actuelle des participants a été crée (**Annexe, page 8**). En effet, ils s'étaient au préalable positionné sur différentes visio afin de l'animer. Un mail de confirmation a été envoyé aux anciens étudiants qui participaient afin d'être certain que c'était bon pour eux.

Concernant la communication avec les étudiants nous avons publier sur les réseaux sociaux des stories pour demander aux anciens élèves volontaires de venir présenter leurs parcours, une story pour les remercier et une publication avec le planning avec les horaires de chaque visio zoom (**Annexe, page 4**).

02 Les moyens engagés

La photo de classe

De prime abord, il est important de rappeler que l'objectif de la photo de classe est, outre la volonté de renforcer la cohésion entre les élèves des classes de TC, créer du bénéfice. Nous allons vous présenter de façon chronologique les actions mises en place.

Pour cela, nous avons dans un premier temps, au travers de réunions régulières, trouver et réserver une salle avec une bonne luminosité et un bon agencement pour prendre les photos en nous basant sur les salles qui avaient été utilisées les années précédentes. Nous avons ensuite créé l'emploi du temps avec les horaires de passage de chaque TD en essayant de trouver au maximum des créneaux où ils n'avaient pas cours afin d'éviter de déranger les professeurs à l'aide de l'outil Hyperplanning. Il a fallu ensuite communiquer les horaires, dates et lieux de passage. Nous avons dans un premier temps créé des stories Instagram, mais nous nous sommes aperçus que les mails avaient plus d'impact, nous avons donc continué à poster les stories, qui respectaient la même charte graphique que celle que nous avons choisie pour notre événement (**Annexe, page.5**) et envoyer des mails simultanément, via la messagerie Outlook, destinée aux étudiants. Pour renforcer la communication, nous sommes passés dans les classes pour partager aux TD les informations sur la photo de classe.

En parallèle de la communication, Lilou Giono, la présidente de l'association s'est chargée de créer le graphisme de la pochette (**Annexe, page.6**). À la suite d'une concertation avec les membres de l'association, nous avons opté pour la couleur blanche qui était finalement plus pratique pour l'imprimeur et après ses suggestions, nous a confirmé que le rendu allait être davantage mis en valeur et plus esthétique si nous optons pour la couleur blanche. Pour l'impression des pochettes, la responsable partenariat a contacté le magasin Bureau Vallée pour obtenir un devis. En ce qui concerne le développement des photos, un benchmarking a été réalisé au sein de l'association afin de trouver les prix les plus bas possibles. Nous avons finalement opté pour le site internet photobox qui proposait une réduction très avantageuse jusqu'au 12 mars, pour en bénéficier, nous avons dû avancer les dates des photos de classe. Les prix de vente étaient fixés en se basant sur N-1. Une fois les photos faites, nous avons tenu des stands durant deux semaines pour vendre les photos, nous proposons aux étudiants de payer en liquide, avec Lydia ou par carte bancaire. Nous avons dû démarcher certains étudiants pour qu'ils achètent les photos de classe car sans cela nous aurions fait moins de ventes.

Enfin, une fois les pochettes récupérées, nous avons collées les photos à l'intérieures et les avons distribués.

02 Les moyens engagés

Le gala

Nous avons réalisés plusieurs réunions avec l'Amicale afin de préparer le gala. Nous avons dans un premier temps déterminé la date en fonction des stages des troisièmes années mais aussi des évènements prévu à Tarbes qui auraient pu influencer sur la venu de certains étudiants actuels et anciens, comme par exemple la foire agricole qui se déroulait le week-end du 7 mars.

Lors de la recherche du lieu, deux possibilités se sont présentées : faire le gala de A à Z dans une salle louée, indépendante ou bien déléguer les taches et le faire dans une enseigne de Tarbes. C'est cette dernière option que nous avons choisit car nous trouvions l'idée plus pratique en terme de logistique (pas de navettes à louer). De plus, faire le gala dans une boîte de nuit plongeait directement les gens dans l'ambiance de la fête. Les présidents des deux associations on négocié plusieurs points avec le gérant de la boîte.

- Prix sur les consommations.
- Privatisation d'un espace jusqu'à minuit.
- Vestiaires offerts.

Le prix du ticket d'entrée a été fixé en se basant sur le prix des années précédentes. Le repas a été proposé par le Petit Pierrot, composé de fritures, mignardises et gateaux au chocolat, ils ont également assuré le service durant la soirée.

Roxane PiuZZi, une étudiante TC a accepté de prendre les photos en échange d'une entrée offerte et d'un paiement de 30€.

La soirée a été animée et rythmée par le discours des présidents des deux associations Maxime Dufau et Lilou Giono (cette reine) et les oscar des TC premières années et deuxièmes années.

En ce qui concerne la vente des entrées, nous avons tenus des stands pendant environ deux semaines devant le département TC afin de permettre aux étudiants de régler leur place pour le gale. Nous propositions différents moyens de paiement : Lydia, en liquide ou par carte bancaire que la façon de payer ne soit pas un frein pour les étudiants. Un tableau Excel a été crée (**Annexe, page.7**) il récapitule le nom/prénom, le moyen de paiement qui avait encaissé pour ne pa avoir de problème lors des comptes s'il venait à manquer de l'argent.

02 Les moyens engagés

Des stories, et posts étaient régulièrement publiés afin de rappeler aux gens de s'inscrire, d'informer sur les horaires d'arrivées et le déroulement de la soirée (**Annexe, page.6**). En parallèle, nous en envoyions également des mails pour une meilleure diffusion des informations. Les anciens étudiants étaient contactés par mail. Ce mail présentait les moyens de paiement afin qu'ils payent à distance.

03

Les résultats atteints

le forum d'orientation

Ce forum est une occasion pour les étudiants de trouver des conseils sur leur futur parcours professionnel. À travers des visio-conférences et des rencontres avec d'anciens étudiants, les participants pourront obtenir des informations pratiques et des conseils utiles. Grâce à la visioconférence, les étudiants peuvent participer de n'importe où, éliminant ainsi les contraintes de distance. L'objectif principal est d'aider les étudiants à prendre des décisions éclairées sur leur avenir.

Du point de vue financier, le Forum d'orientation n'a pas de valeur ajoutée. Nous n'avons consacré aucun investissement monétaire à ce projet, seulement du temps.

La photo de classe

L'événement des photos de classe est perçu comme une assurance d'un point de vue économique. Son objectif est de réaliser une légère marge sur les photos afin de proposer aux étudiants des clichés de leur classe à des tarifs abordables, attirant ainsi un maximum d'acheteurs potentiels. Cette année, nous avons généré un bénéfice net de 587 € grâce aux ventes de photos. Nos dépenses, comprenant l'impression des photos et l'achat des pochettes, se sont élevées à 114 €, 57 pour l'impression et pour les pochettes tandis que nos recettes issues uniquement des ventes de photos ont atteint 701 €. Au total, nous avons enregistré 80 commandes, soit un panier moyen de 8,76€ par personne. En annexe, vous trouverez un tableau détaillant la répartition des commandes de photos.

05 Les résultats atteints

Photo de classe	
Charges	
Impression	57,00 €
Pochettes	57,00 €
Total	114,00 €
Produits	
Ventes	701,00 €
Total	701,00 €
Résultat net	587,00 €

Nous pouvons constater que les charges sur cet évènement sont très peu élevées par rapport au total des ventes qui lui est largement satisfaisant.

le résultat net de 587 € dépasse largement celui de l'an dernier et pourra assurer une partie de la trésorerie de l'an prochain

Le gala

Enfin, nous arrivons à notre événement principal, le gala. En effet, il représente le point culminant de nos efforts au sein de l'association, chaque initiative que nous entreprenons tout au long de l'année visant à nous conduire vers cette réalisation prestigieuse. Cette année comme l'an dernier nous avons collaboré avec L'amicale Tc, soulignant ainsi l'importance de la coopération et de l'échange inter-associatif. Il est crucial de souligner que le gala est bien plus qu'une simple célébration ; il est également un moteur financier pour notre organisation. En effet, les bénéfices générés lors de cette soirée contribueront à financer les événements à venir, nous permettant ainsi d'envisager des projets encore plus ambitieux dans les années à venir. Quant à la taille de cet événement, nous avons accueilli pas moins de 200 invités.

05 Les résultats atteints

Gala	
Charges	
Champagne	53,50 €
Repas	720,00 €
Décorations	67,50 €
Total	841,00 €
Produits	
Ventes	1 800,00 €
Total	1 800,00 €
Résultat net	959,00 €

les charges du gala représentent quant a elles la moitié du total des ventes, il faut prendre en compte que le résultat des ventes, et toute les charges sont divisés par deux car ce tableau ne représente que l'investissement financier de l'association TECTA et non celui de TECTA et de l'amicale

le total des ventes reste très satisfaisant lui aussi et nous procure un bénéfice net de plus de 900 € ce qui consolide notre trésorerie pour les futurs membres de TECTA

Les résultats de fin d'années

L'année 2024 est une très bonne année sur le plan financier avec deux événements qui nous rapportent plus de 1500 € et augmentent donc l'apport possible dans les événements futurs de l'association.

la photo de classe nous a plus rapporté que prévu étant donné que ce n'est pas notre événement principal et qu'elle arrive presque à faire le même bénéfice que le gala grâce à ses charges très basses

Le gala quant à lui nous rapporte un cinquième de ce qui était déjà sur le compte bancaire de l'association ce qui consolide et encourage notre investissement financier dans les événements à venir.

Année 2024	
Charges	
Impression	57,00 €
Pochettes	57,00 €
Champagne	53,50 €
Repas	720,00 €
Décorations	67,50 €
Total	955,00 €
Produits	
Gala	1 800,00 €
Photo de classe	701,00 €
Total	2 501,00 €
Résultat net	1 546,00 €

les charges du gala représentent quant à elles la moitié du total des ventes, il faut prendre en compte que le résultat des ventes, et toutes les charges sont divisées par deux car ce tableau ne représente que l'investissement financier de l'association TECTA et non celui de TECTA et de l'amicale

le total des ventes reste très satisfaisant lui aussi et nous procure un bénéfice net de plus de 900 € ce qui consolide notre trésorerie pour les futurs membres de TECTA

04

Explication des écarts éventuels

Lors de nos événements où nous avons fait des dépenses, nous avons parfois fait des dépenses minimales comme par exemple notre événement de première année "Question pour un TC" mais lors du Gala de fin d'année, nous avons fait des dépenses importantes. Lors de certains événements, nous espérions avoir plus de participants, mais malgré ce fait nous n'avons jamais été en déficit. En effet, nous avons amorti les charges et fait du bénéficiaire lors de tous nos événements à but lucratif.

Notre commanditaire attendait peut-être plus de bénéfices lors de certains événements comme le Gala par exemple. Comparé aux années précédentes, cette année, il y avait moins de participants. Nous aurions dû sûrement communiquer davantage pour motiver les anciens étudiants à venir, car ils étaient seulement 5 à se joindre à nous au Gala. Notre objectif premier était de rassembler les anciens étudiants avec les actuels, mais cette année, lors du Gala, cet objectif n'a pas été atteint.

Nous ne nous attendions pas non plus à aussi peu d'intérêt du côté des étudiants actuels lors du forum d'orientation. En effet, les anciens étudiants étaient volontaires et enthousiastes à l'idée de présenter leurs parcours aux étudiants actuels, mais la plupart des étudiants de l'IUT n'ont pas rendu la pareille. Ils ont été attentifs, avaient activé leur caméra sur Zoom, mais lorsqu'ils devaient poser des questions, ils n'osaient pas, ce qui a déçu les intervenants pour certains.

Pour la photo de classe, nous étions étonnés de voir que les étudiants étaient ravis et aussi nombreux de participer à cet événement. Tout le monde a joué le jeu de trouver un thème pour la photo dite "fun" ce qui nous a donné un sentiment de fierté. De plus, cela s'est ressenti lors des ventes. Nous avons davantage vendu que l'année dernière et avons pu faire énormément de bénéfices si l'on compare ces gains à nos charges qui étaient "minimes".

Dans l'ensemble, nous avons plutôt bien atteint nos objectifs qui étaient de créer des événements rassemblant les étudiants actuels et les anciens, créer un lien entre les promos, et faire du bénéfice.

05 Les préconisations

- Évaluation des événements précédents :

Concernant l'événement du forum d'orientation, ce qui a bien fonctionné c'était les présentations et les développements des anciens étudiants qui présentaient leur parcours poste IUT. Ce qui n'a pas bien fonctionné en revanche c'était les créneaux horaires qui n'étaient pas assez espacées car les intervenants pour certains dépasser les 30 minutes de présentation et les réunions à distance qui suivait démarrer en retard ce qui a provoqué des élèves mécontents. Un autre tous les étudiants n'ont pas joué le jeu sur le fait d'interagir avec l'intervenant ce qui a écourté certaines réunions car personne ne posait de questions.

Le déroulé de la photo de classe a été très réussi d'un point de vue organisation de pré événement ainsi que la gestion de groupe de classe et des photos pendant et sur la distribution et le fonctionnement avec les paiements et les commandes par la suite. Nous avons eu des retours positifs de la part des étudiants sur la qualité des photos point nous pouvons donc dire que cet événement a bien fonctionné.

Le gala de fin d'année a été une réussite. En effet nous avons eu des retours très positifs de la part des étudiants de techniques de commercialisation de la soirée. Que ce soit d'un point de vue organisation décoration animation ainsi que nourriture ils étaient conquis. À contrario ce qui n'a pas été atteint c'était une organisation claire et précise en amont car il y avait beaucoup de monde pour l'organisation et donc c'était compliqué de faire travailler tout le monde.

- Améliorations possibles et Optimisation des processus :

Pour le forum d'orientation, l'accent devrait être mis sur une communication proactive envers les étudiants, les encourageant à préparer à l'avance des questions pour les intervenants. Cette approche permettrait d'éviter des présentations unidirectionnelles dénuées d'interaction. En incitant les étudiants à réfléchir en amont à leurs interrogations, le forum pourrait se transformer en un échange dynamique, bénéfique tant pour les intervenants que pour les participants. Une sensibilisation préalable à cette pratique pourrait être menée à travers divers canaux de communication, tels que des emails, des annonces sur les réseaux sociaux et des affichages sur le campus, afin d'assurer une participation active et engagée des étudiants lors du forum.

05 Les préconisations

En ce qui concerne les photos de classe, il est crucial d'améliorer l'organisation en collaborant étroitement avec les partenaires, comme illustré par notre expérience avec Bureau Vallée pour les pochettes des photos. Des ajustements de dernière minute ont été nécessaires en termes de format et de charte graphique, ce qui aurait pu être évité avec une meilleure anticipation. Il est donc recommandé de planifier en amont toutes les éventualités, en travaillant en étroite collaboration avec les fournisseurs pour s'assurer que les attentes en termes de visuel soient pleinement satisfaites. Cette anticipation permettra d'éviter les imprévus et de garantir la qualité et la cohérence des produits finaux, tout en renforçant la satisfaction des étudiants et des partenaires.

Pour le gala de fin d'année, plusieurs pistes d'amélioration sont envisageables. Tout d'abord, il est essentiel de sensibiliser les étudiants à effectuer leurs paiements plus tôt afin de faciliter la gestion logistique et financière de l'événement. Une communication proactive et régulière sur les délais de paiement pourrait être mise en place, notamment en utilisant des rappels par email et des annonces lors des réunions étudiantes. De plus, une planification précoce de l'organisation entre les étudiants organisateurs est cruciale pour éviter le stress de dernière minute. Cette planification devrait inclure une répartition claire des tâches et des responsabilités, ainsi qu'un suivi régulier de l'avancement des préparatifs. Enfin, il est impératif de s'assurer que tous les étudiants organisateurs participent activement à l'événement, en tenant compte de leurs disponibilités et en favorisant leur engagement concret dans les différentes phases de préparation et de déroulement du gala.

Conclusion

En somme, nous nous réjouissons du succès rencontré lors des trois évènements organisés. Ces moments forts de la vie étudiante ont été l'occasion de rassembler les étudiants des différentes promotions, les anciens étudiants et les enseignants autour des valeurs que Tecta tente de faire perdurer : le partage, l'engagement et la célébration.

Nous tenions à revenir en particulier sur le gala : il a brillamment clôturé l'année universitaire en offrant une soirée de divertissement, de convivialité, de rigolade et de rapprochement. Cette soirée a été l'occasion de célébrer les succès extra académiques des étudiants en renforçant les liens au sein des membres de TC Tarbes.

Merci à M.Capbarat, merci à tous les étudiants TC qui ont rendu possible ces deux années passées grâce à leur engagement et bonne humeur et qui ont contribué à la réussite des évènements.

Nous pensons fermement que ces moments passés ont contribué à enrichir l'expérience étudiante de l'UTOP et à, encore une fois, faire perdurer le lien entre les anciens et les actuels.

Merci la Tecta Family ;)

06

Les annexes

le sommaire

Les comptes-rendues de réunions	1/13
Les devis des fournisseurs contactés	2/13
Les supports de communication	3/13
liens vers les documents d'inscriptions des événements	9/13
Plan de communication	10/13
Dossier de sponsoring / mécénat	11/13
Matrice des responsabilités	13/13

Compte rendu d'une réunion

Récapitulatif réunions Photo de classe :

- Nous avons réfléchi aux horaires de passage pour les photos de classe en regardant les emplois du temps.
- La salle choisie est la 6006 comme les années précédente, car elle est spacieuse et lumineuse.
- En plus des photos de classes funs, normales et en groupes pour certains, nous avons pensé à proposer aux étudiants des photos de promos.
- Nous avons décidé de communiquer ces informations en passant dans les classes, en mettant des publications et stories sur le compte Instagram de [Tecta](#).
- Nous avons pensé aux créneaux :
 - o 31 janvier pour les TC 2 :
 - TC21 : 11h
 - TC22 : 9h20
 - TC23 : 15h
 - TC24 : 10h
 - o Pour les TC 3 :
 - TC32 : 13h30
 - TC31 : 16h30
 - TC33 10h30
- Nous avons aussi pendant une réunion après les vacances trouver les créneaux horaires pour les TC1 et TC Alternants.
- Nous sommes partis sur :
 - o Mardi 27 février :
 - TC2 Alt : 16h30
 - Photo de promo TC2 : 13h15
 - o Mercredi 28 février :
 - TC11 : 16h30
 - TC12 : 16h
 - TC13 : 11h
 - TC14 : 10h30
 - TC15 : 14h30`
 - Photo de promo TC1 : 13h15
- Nous avons aussi fait en réunion un benchmarking sur les sites pour développer les photos, et nous les avons finalement commandés sur Photo box.
- Enfin, certaines personnes de l'équipe ont réalisé le design des pochettes pour distribuer les photos ; et d'autre sont partis en rendez-vous à bureau valet pour avoir une idée et avoir un devis pour le prix de ces pochettes.

Les devis des fournisseurs contactés

Concernant les devis des fournisseurs de cette année 2024, nous avons eu l'occasion de faire des devis lors de notre événement sur la photo de classe avec l'entreprise Bureau Vallée à Ibos. En effet, nous avons pu discuter avec eux des services et produits nécessaires pour la réalisation des pochettes des photos. Nous avons donc pu parler du prix, du nombre le grammage et s'il devait y avoir de la main d'oeuvre (c'est-à-dire pour plier les pochettes pour que cela fasse comme un livrable). Pour se fait, nous avons demandé deux devis. Le premier nous avions un grammage spécifique pour les pochettes cartonnées donc de 250 grammages et le deuxième devis le grammage n'était pas compris dans le devis, cela veut dire que nous n'avions pas l'effet cartonné. Après concertation de l'équipe, nous avons choisie le premier devis car tout été comprit dans le prix et le rendu serait plus sympa.

BUREAU VALLÉE
 BUREAU VALLEE TARDES
 Zone commerciale Equip'Maison
 Route de Pau - KM 5
 F-65420 IBOS
 bv.tarbes-ibos@bureau-vallee.fr

Tél. : 05 62 34 26 06
 Fax :
 France
 47622

Bureau Vallée

Code : 33860202485
 N° : 33860202485
 Tél. :
 Port. :
 Crf :
 Tva : Particuliers
 Siret :
 APE :

ELEA
 F-64000 PAU

DEVIS 202403116021009

Date du devis : 11/03/2024
 Date d'échéance : 10/04/2024
 Page 1

Code article	Libellé	Un.	Qté	P.U. HT	Total HT	Remise	Total HT net	% TVA
	NOM. 202403116021009 Employé Thés							
79142362	COPIE NB 10 A 499 MO	U	160	0,0833	13,33		13,33	20
791424139	SUPPLEMENT PAPIER COUCHE A4 250G	U	80	0,1667	13,33		13,33	20
79142353	MAIN D'OEUVRE PLIAGE	U	2	10,4167	20,83		20,83	20
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA			9,00	
				Total TTC			57,00	
				Total HT	47,50		47,50	
				% Escompte	20		9,50	
				% TVA			9,00	
				Montant HT	47,50		9,50	
				Montant de TVA				

Les supports de communication

Questions pour un TC (1)



Tecta vous propose...



**le 11 mai
de 10h à 13h30**

Retrouvez nous au stand devant le département TC dès lundi 17 avril pour prendre vos places

**QUESTIONS
POUR UN TC**

Affrontez des équipes et répondez à des questions confectionnées par nos soins pour tenter de remporter de nombreux lots d'une valeur de 200€

Pour participer :

- Composez une équipe de **4 ou 5 personnes**
- Inscrivez-vous au **stand devant le département TC** de lundi à vendredi pendant les pauses

Prix de la place : **4€/personne**

Repas pizzas offert par Domino's pour tous, à la fin du jeu



Paiement par Lydia, espèces ou CB

**QUESTIONS
POUR UN TC**

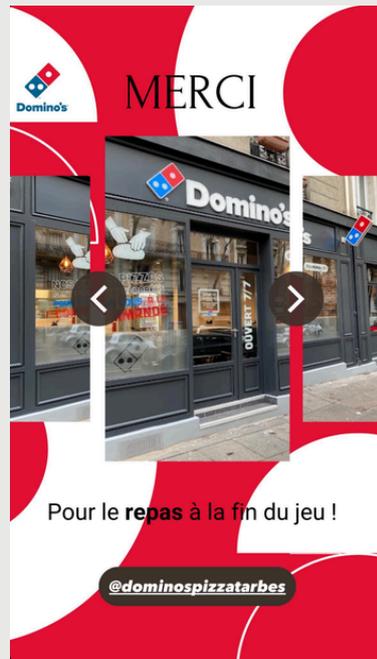
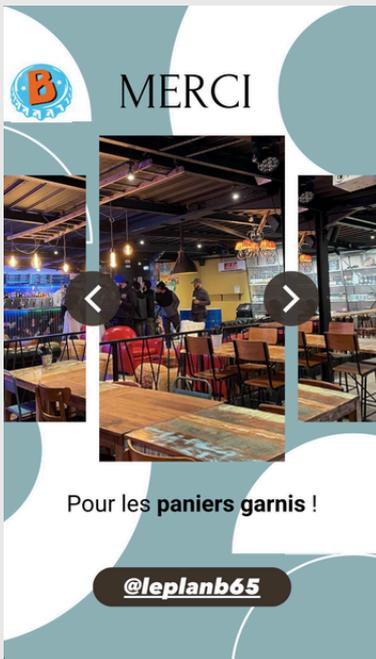
A la clé pour les gagnants:

Des **bouteilles d'alcool**, des **bons de réductions**, des **places de bowling** et des **paniers garnis !**

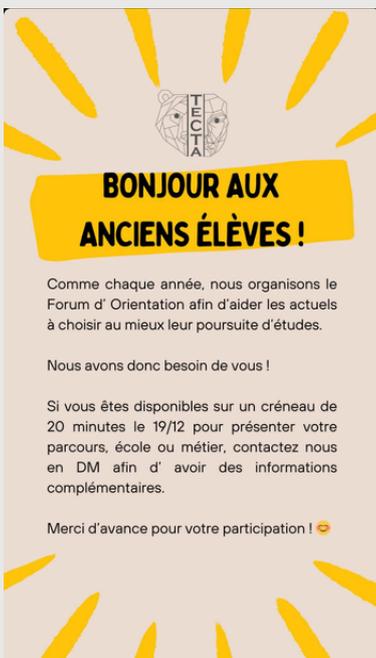


Les supports de communication

Questions pour un TC (2)



Le forum d'orientation



Les supports de communication

La photo de classe



Coucou les TC2 ALT, c'est le Jour J !

Retrouvez nous en 6006 au CRELAM, à 16h30 pour votre photo de classe.

Il y aura une photo normale et une photo fun.



Rappel pour la photo de promo des TC2, elle se déroulera aujourd'hui à 13h15 dans l'amphi E des MMI.

Relayez l'information dans vos classes !



INFORMATIONS PHOTOS DE CLASSE

Coucou les TC, on espère que vous allez bien.

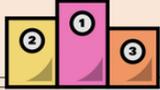
La photo de classe se déroulera pour les TC2 FI et les TC3 la semaine prochaine, on vous communiquera le planning demain.

Pensez à préparer un thème par classe pour la photo fun, et tentez de remporter le concours, de la meilleure photo !

Les TC1 et TC2 alternants on ne vous oublie pas, la photo de classe aura lieu après les vacances de février !

À très bientôt,

La Team TECTA



Coucou les TC !

Merci pour votre implication durant les photos de classe. Il est maintenant temps d'élire la plus drôle de toutes !

Nous vous avons envoyé un mail avec les liens vers les sondages pour voter. Les résultats vous seront communiqués vendredi.



Coucou les TC,

Information concernant les stands de vente des photos de classe !

Retrouvez nous dès demain pendant les interours devant le département TC pour précommander vos photos de classe.

Vous pourrez régler en espèce, par Lydia et en CB.

1 photo de classe : 6€
2 photos de classe : 10€
2 photos de classe - photo de promo : 12€
1 Photo individuelle : 2€

Allez consulter vos mails, vous avez un aperçu des photos !



Coucou les TC1 est ce que vous seriez intéressé pour faire une photo de promo ?

Grave 🤩	88%
Pas du tout	12%

Ça sera aussi l'occasion pour vous de faire une photo avec vos amis qui ne sont pas dans la même classe !

TC1



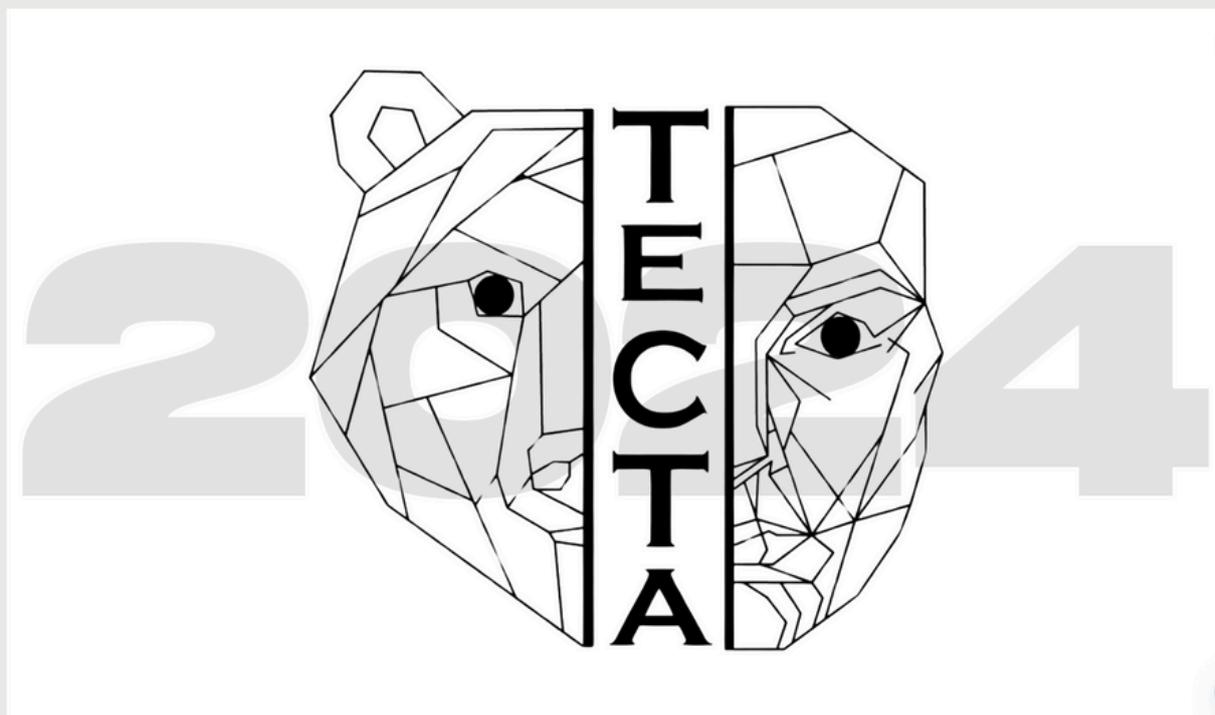
Bravo aux TC13 qui l'emportent avec leur thème :

Men in Black



Les supports de communication

Les pochettes de la photo de classe



ABBADIE Julien • ABRIBAT Fanny • ADDE Anna • AGBA Esso-le-esso Manuell • ALINAT Vincent • APARICIO Hugo
• ARRICAU CASSIAU Lucan • BATTEUX Cyrane • BAUQUEREY Germinal • BEAUNAT Leo • BELHADAD Morad •
BENKADDOUR Youssef • BERGERET Lillian • BERGIA Chloe • BERNAT Solène • BERTHET Damien • BIRADES Louis
• BONNAND Clement • BOUTON Leo • BRONNER Alexandre • BROQUA Theo • BRUNET Adam • CADENE Camille
• CANESTRO Vicente • CANO Chloe • CANTIN Theo • CASENAVE Iban • CASTAINGS Simin • CASTELLE Milovan •
CASTERA Elya • CASTRIQUE Julie • CAPMARTIN Julie • CAZALE Hugo • CHARLES Yaelle • CHARVILLAT Hugo •
CLOUTE Clara • COMMANAY Sacha • CONTAUT Florian • CONTE Eva • DAUGAS Martin • DAUVILLIERS Thom •
DAVID Constance • DELERUE Celiane • DERYCKX Sarah • DEVALLOON Julia • DINANT Valentin • DOMINGUEZ
Emma • DORLEAC Elvina • DUCREUX Ambre • DUFAU Maxime • ESCAICH Coralie • ETCHECOPAR Thomas •
FIDAMI Ottis • FOURCADE Calista • GAILLACQ Amandine • GALARDI Clement • GIONO Lilou • GONZALEZ Laura •
GRACIAN Clara • GRELIER Maxence • GUERRAND Matias • HAMON Agathe • HARYOULY Mounir • HAUTECOEUR
Florian • HERRAIZ Lea • IMBERT Mathis • ISSEINI Yanis • ITHURRIAGUE Theo • KECHAD--SANTIN Teo • LACAUD
Clement • LACAZE Lison • LAFERRERE Julian • LAFERRERE Laura • LAGARDE Lea • LAMAURY Enzo • LASCURETTES
Mathias • LEBOURLES Maelle • LEMAIRE-TARDY Antoine • LEROUX Alizee • LOMBARD Marie • LOPES Adelina •
LOTTI Marilou • LUONG CASANOVA Angel • MAHUL Eloi • MANCHIN-OPHELTES Lisa • MANSENCAL Victor •
MARTY-MAHE Guillaume • MENDOUSSE Louis • MESSINOUE TAHANE Viclane • MIMIAGUE Lea • MONJAUZE Ethan
• MONTCRU Charlotte • MONTEGUT Hugo • MORAND Enzo • MOUGIN Elise • MOUJAHID Hafsa • MOUNAL
Mathieu • MOUSQUES DIT CABANOT Jean • MOUSSERON Olivia • MOUSTAPHA Idriss • NEYRAC Elaia •
NOUVELOT Sara • PAPAILHAU Chloe • PARIS Kalvin • PARIS Teva • PENA Baptiste • PEPIN Ines • PERRIEZ Leon •
PEYRANNE Anais • PHAM-VAN Clement • PHILIPPEAU Iliona • PITANGUE Tibo • PIUZZI Roxane • PRAT Lily-rose •
PUYDARRIEUX Lilou • RAMET Sacha • RECHOU Melissa • RICART Pierre • ROCAMORA Pablo • ROLAND Theo •
SAINT-AMANS Dorian • SAINT-JEAN Thibaut • SAUBION Paul • SEIDI Victor • SHALA Kadrie • SOCORRO Elea •
THUILLIER Jordane • VIALADE Maelys • VIDOU Manon • VIGNEAU Baptiste • ZECCHIN Fabio - TC 2024

Les supports de communication

Le gala



Coucou les JC!

Dès
DEMAIN
Ouverture de notre
STAND
Devant le **département TC**

C'est l'heure pour vous
d'acheter vos places pour le
GALA




*Coucou les JC et les
Anciens*

Ne tardez plus à prendre vos
places, on **ferme les inscriptions**
mercredi à 20h

La place est à **18€**
Vous pouvez les prendre
directement via **Lydia**

Possibilité de faire le virement au
0769386007 ou bien avec l'**Iban**
FR76 1780 7000 4685 5210 8973 767

Il vous suffira de mentionner en
objet : **GALA, Prénom et Nom**




Save the Date

Entrée à 18€

Blackout
8 ter Av. des Forges,
45000 Tarbes

À partir de 19H30*

GALA 2024
22 MARS

*Fermeture définitive des portes à 20H30



**INFORMATIONS
SUPPLÉMENTAIRES**

- Entrée au **Black out** et les **vestiaires offerts**
- Espace **VIP réservé** après minuit
- Une coupe de **champagne** à l'arrivée
- Les **conso** à **moitié prix** jusqu'à minuit :
 - **4€** les verres avec alcool
 - **2€** les softs et les shooters
 - **30€** la bouteille
- Un **repas** de chez le **Petit Pierrot** (fritures, pizzas, bavettes, desserts...)
- Des **activités** proposées par l'Amicale et Tecta
- Possibilité d'**inviter** des **personnes extérieures** à l'UIT

Prénom NOM	Date de paiement	Moyen de paiement	Qui ?	Asso ?
Adam BRUNET	18/03	virement	lilou	tecta
Adelina LOPES	18/03	liquide	lilou	tecta
Adrien BRAQUET	18/03	sumup	lilou	tecta
Adrien LOUSPLAAS	11/03	sumup (36 victor)	lilou	tecta
Agathe HAMON	20/03	sumup	lilou	tecta
AGEST Clément	18/03	sumup	lilou	tecta
Aïnes LUTHEREAU	18/03	sumup	Lilou et marie	tecta
Alexia FREDIGO	16/03	virement tecta	lilou	tecta
Alexis DOS SANTOS	18/03	sumup	lilou	tecta
Alfonso CHARLIN	20/03	virement	lilou	Tecta
Alice BONNEFOUS	12/03	sumup	Marie et Ines	tecta
Alice ROUMEGA	18/03	sumup	lilou et marie	tecta
Alizée LEROUX	18/03	sumup	lilou	tecta
Amaya ROUSSEAU	18/03	sumup	lilou	tecta
Ambre CANNATA MARTIN	19/03	liquide rendre 1€	julia et ilio	tecta
Ambre LAFFITE	12/03	liquide (julia)	Marie et Julia	tecta
Amélie COSTES	17/03	lydia	lilou	tecta
Anais PEYRANNE	11/03	sumup	lilou	tecta
Andréa CASSOULONG	16/03	lydia	lilou	tecta
Andréa LUIS	18/03	sumup	lilou et marie	tecta



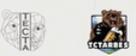
Coucou les JC!

Petit rappel

L'entrée du gala se fera à
19H30

et la **fermeture définitive**
sera à
20H30

A ce soir !!





Coucou les JC!

Merci beaucoup pour ce gala
de folie !! On espère que ça
vous a plu !

Vous trouverez via ce lien
les photos du gala :

[Photos.app.goo.gl](https://photos.app.goo.gl)

Un grand merci à Roxane !!



Les supports de communication

Exemples de mails pour informer les étudiants

Coucou les TC,

Nous aurons un stand de pré-commandes pour les photos de classe devant le département TC aux inter-cours dès demain !

N'hésitez pas à nous demander de voir les photos avant de les commander !

Vous pouvez payer en espèces, par carte bancaire ou Lydia.

À demain et bonne soirée !

La team Tecta

Coucou les TC,

Il est temps d'acheter vos places pour le gala qui se déroulera au black-out le 22 mars :

La place est à 18€ et comprend :

- L'entrée au black-out et le vestiaire.
- Les conso sont à moitié prix jusqu'à minuit : 4€ les verres, 2€ les softs et shooters et 60€ la bouteille.
- Une coupe à l'arrivée.
- Le repas de chez le Petit Pierrot.
- Des activités proposées par l'amicale et Tecta.

Vous aurez aussi l'occasion de participer à une tombola afin de tenter de remporter des lots.

Durant la soirée, la nouvelle amicale sera présentée.

Vous avez la possibilité d'inviter des personnes extérieures à l'IUT.

Enfin, des photos et vidéos de vous seront projetées durant la soirée alors envoyez-nous celles que vous voulez voir apparaître. Vous pouvez les envoyer sur le compte Instagram de Tecta ou de l'amicale.

Alors n'hésitez pas ! Retrouvez-nous dès demain devant le département TC pour acheter vos places !

Pour les alternants qui souhaitent acheter leur place, vous pouvez payer par Lydia au 07 69 38 60 07 ou par virement : FR76 1780 7000 4685 5210 8973 767, vous avez jusqu'au 17 mars au soir.

En objet, mettez Gala prénom NOM

Bonne journée à tous et à demain !

L'amicale et la team Tecta

Liens vers les documents d'inscriptions des événements

Le lien vers le document d'inscription du gala

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1jDaNFTpMhQuIGUWGSbJDjbba7Yd5RcBhR-6-QNIJJY/edit?usp=sharing>

Le lien vers le document d'inscription de la photo de classe

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1VpYfJMJsQ4ITRlTkm6cGvgJ00p9IGIPNn--4h0sfae8/edit?usp=sharing>

Le lien vers le document où sont regroupés les informations sur les participants du Forum

<https://docs.google.com/document/d/1-yRRXu7AxIMTB08amQQh4OHqsEO8-fEAsOcW7a4GBc/edit?usp=sharing>

Plan de communication

Nous avons choit d'utiliser principalement le canaux de communication : Instagram.



@tectatctarbes

Pour communiquer au mieux pour les nombreux évènement que l'on a organisé, nous avons créer de nombreux support visuel vu ci-dessus tels que des publications et stories pour toucher un maximum de personnes.

Chaque réalisations de communication étaient pensées et réfléchis afin de créer une harmonie dans notre communication et transmettre des information nécessaires aux personnes concernés.

De plus, nous avons réalisé notre évènement principal, le gala en collaboration avec l'amicale. À travers nos publications sur les réseaux, nous avons pu toucher un public plus larges grâce à deux communauté sur ces réseaux.

En terme de fréquence de publication, lorsque nous avons prévu d'organiser un évènement, nous avons essayer de publier régulièrement. En effet, plusieurs stories ont été partagés avec les informations importantes de l'évènement et le rappel de stands lorsqu'il y en avait pour rester présent dans l'esprit de l'étudiant.

Enfin, en plus du réseaux social Instagram, nous avons utiliser le mails de l'IUT de Tarbes pour communiquer. Cet outils permettait de grouper les informations afin de les envoyer aux personnes concerner (Étudiants actuels et anciens). Nous avons utiliser cet outil de communication en plus de notre activité sur Instagram pour se compléter au mieux et réussir à toucher tous le monde.



Dossier de sponsoring/mécénat

Dans le cadre de notre dossier de sponsoring, nous avons établi différents partenariats avec des entreprises locales afin de soutenir financièrement notre association. Parmi ces partenariats, nous sommes fiers de nos collaborations avec des entreprises de Tarbes et Ibos comme le Plan B et Domino's Pizza ou encore Bureau Vallée. Ces partenariats, mutuellement bénéfiques, nous permettent de bénéficier de nombreux avantages, tout en offrant à nos sponsors une visibilité accrue et une opportunité de renforcer sa notoriété auprès des étudiants de l'IUT de Tarbes.

Le Plan B de Tarbes

Le partenariat avec Le Plan B de Tarbes peut offrir de nombreux avantages. Tout d'abord, les étudiants pourront bénéficier d'une réduction ou de tarifs spéciaux pour les événements organisés par Le Plan B. Regroupant concerts, soirées à thème ou spectacles. Cela leur permettra de profiter d'une vie culturelle active et diversifiée.

En outre, ce partenariat pourrait donner la possibilité aux étudiants de participer à des concours ou à des tirages au sort exclusifs, où ils pourront gagner des places de concert, des tickets d'entrée gratuits et autres lots.

En échange, de ce partenariat, notre association pourra offrir au Plan B de Tarbes une visibilité accrue auprès de la communauté étudiante de l'IUT en promouvant activement leurs événements sur le campus. Cela pourrait être réalisé par le biais d'affiches, de publications sur nos réseaux sociaux ou d'annonces lors d'événements étudiants. En augmentant votre notoriété, nous contribuerons à attirer davantage de participants à vos événements, ce qui serait bénéfique pour votre activité.

Domino's Pizza de Tarbes

Un partenariat avec Domino's Pizza de Tarbes présente plusieurs avantages pour les étudiants. Tout d'abord, ils pourront bénéficier de réductions spéciales sur les pizzas et autres produits proposés par Domino's Pizza. Cela permettrait de profiter de repas abordables et pratiques, notamment lors de soirées d'étude ou de rassemblements entre amis.

En outre, les étudiants de l'IUT de Tarbes pourraient avoir la possibilité de participer à des promotions exclusives réservées aux étudiants. Ces avantages spéciaux vont leur permettre d'économiser de l'argent tout en appréciant la cuisine de Domino's Pizza.

Dossier de sponsoring/mécénat

Dans le cadre de ce partenariat, nous pourrions offrir à Domino's Pizza de Tarbes une visibilité auprès de la communauté étudiante en promouvant leurs produits et leurs offres. Cela pourrait être réalisé en distribuant des flyers sur le campus ou lors de nos événements, en affichant des annonces dans les lieux fréquentés par les étudiants. En retour, cette visibilité accrue pourrait augmenter leur clientèle étudiante et contribuer à accroître leurs ventes.

Bureau Vallée d'Ibos

Un partenariat avec Bureau Vallée d'Ibos serait extrêmement bénéfique pour notre association étudiante. En tant qu'étudiants, nous pourrions profiter de tarifs avantageux sur une gamme variée de fournitures de bureau, de matériel scolaire et d'articles de papeterie. Cela nous offrirait un accès pratique et économique à des produits essentiels pour nos études et nos projets associatifs.

Pour Bureau Vallée d'Ibos, ce partenariat représenterait une opportunité de se connecter avec une nouvelle clientèle étudiante. Grâce à notre association, ils bénéficieraient d'une visibilité accrue à travers nos événements, nos communications et nos réseaux sociaux. En s'associant à nous, Bureau Vallée d'Ibos pourrait renforcer sa présence sur le campus et attirer davantage d'étudiants en tant que clients potentiels.

En outre, ce partenariat serait aussi une opportunité pour nous car nous pourrions travailler avec eux lors d'évènement comme la photo de classe où nous avons besoin d'imprimer des pochettes dans lesquelles nous mettons les photos. Cela serait un atouts car nous pourrions avoir des avantages préférentiels sur les produits ou services utilisés.

En résumé, ce partenariat serait une situation gagnant-gagnant. Nous bénéficierions de tarifs préférentiels sur des fournitures essentielles, tandis que Bureau Vallée d'Ibos profiterait d'une visibilité accrue et d'un accès à une clientèle étudiante dynamique. Cela nous aiderait à mieux répondre aux besoins de nos membres et à renforcer notre présence sur le campus, tout en offrant à Bureau Vallée d'Ibos une plateforme pour accroître sa notoriété et sa clientèle.

Matrice des responsabilités

La matrice des responsabilités permet de définir de façon précise les rôles de chaque membres au sein d'une équipe . Le tableau ci-dessous récapitule les actions principales réalisées par chaque membre de l'association tout au long de l'année.

Qui ?	Iliona	Lilou	Marie	Julia	Eléa	Théo
Quoi ?	<p>Responsable communication Son rôle a été d'assurer la communication des évènements sur Instagram. De la création de story au montage vidéo.</p>	<p>Présidente La présidente a fourni la plus grande partie du travail. En plus de rappeler quotidiennement à son équipe les tâches à réaliser, elle jonglait sur tous les pôles : vérifiait le travail des chargées de communication, négociait avec le gérant de la boîte pour le gala et a assuré la quasi-totalité des responsabilités du trésorier (dépôt d'argent, compte). Elle s'occupait également de rédiger les documents pratiques aux inscriptions des évènements.</p>	<p>Vice-présidente Marie a été très active lors de la tenue des stands : elle a très souvent été à l'initiative de les faire, s'occupait d'attirer du monde et veiller au bon remplissage des documents.</p>	<p>Responsable communication Son rôle a été d'assurer la communication des évènements Instagram et via la messagerie Outlook.. De la création de story à la rédaction de mail.</p>	<p>Responsable partenariats Eléa s'est occupée de contacter les partenaires actuels et d'en démarcher de nouveaux en assurant le contact entre eux et les membres de l'association.</p>	<p>Trésorier Assurer la gestion des comptes.</p>