

Clémence BLANCHOT

## Rapport d'étonnement

Stage 1<sup>ère</sup> année GACO ARTS

# STAGE DE DECOUVERTE DANS UNE SOCIETE DE DIVERTISSEMENT



**Tuteur pédagogique/fonction** : Isabelle MORLIN : enseignante en psychologie sociale et management des équipes.

**Tuteur entreprise/fonction** : Yoann MONTROYA : Dirigeant et fondateur de la société.

Année universitaire 2020-2021

IUT Jean Moulin Lyon 3, Département GACO  
88 rue Pasteur  
69007 LYON



## REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont aidé lors de ma recherche de stage, lors de la réalisation de celui-ci puis lors de la rédaction de mon rapport d'étonnement.

J'adresse, tout d'abord, mes remerciements à mon tuteur IUT, Isabelle MORLIN mais aussi mes professeurs et le directeur de l'IUT de l'université Jean Moulin Lyon 3 pour avoir répondu à mes questions afin de trouver un stage mais aussi pendant le stage.

Je remercie, également, mon tuteur de stage Yoann MONTOYA pour m'avoir guidé tout au long de mes missions, pour m'avoir fait confiance et m'avoir laissé la liberté de choisir mes missions et avoir soutenu mes initiatives. Je le remercie aussi pour ses conseils et le partage de ses connaissances.

De plus, je remercie les autres stagiaires MICHEL Yousera et RENAUD Capucine pour m'avoir épaulé et pour leur sympathie qui a permis que nous passions un stage dans une bonne ambiance. Nous avons eu l'occasion de réaliser la plupart de nos missions en travaillant ensemble, je les remercie aussi pour leur esprit de groupe et le travail en cohésion que nous avons su accomplir.

Ensuite, je remercie Maxime CROS, ami du fondateur de la société pour avoir m'avoir appris à jouer au jeu et pour la réalisation de sa vidéo de promotion pour Rolliver dans laquelle j'apparais. Je remercie également Alice LASSALLE, compagne de Yoann MONTOYA qui m'a accordé son temps pour une interview mais aussi sa sympathie et son accueil.

Pour terminer, je remercie mes proches qui m'ont soutenue et aidée dans ma recherche de stage en me donnant des contacts ou qui sont restés à l'affût d'offre de stage.

IUT Jean Moulin Lyon 3, Département GACO  
88 rue Pasteur  
69007 LYON

# SOMMAIRE

## TABLE DES MATIERES

|  |    |
|--|----|
| Introduction .....                                 | 1  |
| PARTIE I.....                                      | 3  |
| Présentation de la structure d'accueil.....        | 3  |
| PARTIE II .....                                    | 5  |
| Présentation des missions.....                     | 5  |
| PARTIE III.....                                    | 10 |
| Découvrir & comprendre les métiers.....            | 10 |
| PARTIE IV.....                                     | 16 |
| ÉTONNEMENTS.....                                   | 16 |
| B. Synthèse des points d'étonnement sur vous ..... | 17 |
| CONCLUSION.....                                    | 18 |

IUT Jean Moulin Lyon 3, Département GACO

88 rue Pasteur

69007 LYON

## INTRODUCTION

En 2020, les ventes de jeu de société ont augmenté de 10 % pour atteindre un chiffre d'affaires de 630 millions d'euros. La crise sanitaire et les confinements ont su accélérer l'impulsion des éditeurs et distributeurs visant à effacer l'image ringarde des jeux de société face à l'émergence et le développement des jeux vidéo. La France est devenue le leader sur le marché du jeu de société en Europe.

Dans le cadre de ma formation en Gestion Administrative et Commerciale des organisations : GACO Arts à l'université Jean Moulin Lyon 3, j'ai eu la chance de pouvoir suivre un stage d'une durée d'un mois. J'ai souhaité réaliser mon stage dans une entreprise du milieu culturel tout en découvrant un métier : assistante de développement culturel. J'ai été attirée par la diversité des missions proposées puisque je suis curieuse. Le démarchage de magasins et bars à jeu et la communication sur les réseaux sociaux ont été les deux missions qui m'ont le plus intéressée parce que j'ai pu apprendre à mieux m'organiser et utiliser ma créativité. De plus, je souhaite orienter mon projet professionnel vers la communication culturelle alors ce stage se présentait pour moi comme une opportunité de m'essayer à d'autres missions mais aussi de faire de la communication.

L'entreprise ROLLIVER a été créé très récemment, ce qui était très intéressant pour moi et m'a permis de me rendre compte de la quantité de travail à fournir pour créer une entreprise. Initialement spécialiser dans l'organisation de concerts, la recherche et le management d'artiste, ROLLIVER a vu l'arrêt de la culture dû à la crise sanitaire comme l'opportunité de se diversifier. L'entreprise a ainsi créé son propre jeu de société retraçant les débuts d'une groupe amateurs dans le monde de la musique.

J'ai voulu réaliser mon stage dans l'entreprise ROLLIVER afin de comprendre le fonctionnement d'une entreprise culturelle et apprendre les méthodes et les principes du secteur de la musique mais surtout du jeu de société. C'est pour cela que nous étudierons la problématique :

Comment se démarquer et communiquer sur un marché qui ne cesse de s'agrandir ?

Dans un premier temps nous présenterons l'entreprise et son secteur/ses secteurs. Dans un second temps, nous analyserons mes missions au sein de l'entreprise. Ensuite nous décrirons les métiers présents dans la société puis nous listerons les particularités de l'entreprise qui nous ont étonnée. Pour finir, nous dresserons un bilan de ce stage.

# **PARTIE I**

## **PRESENTATION DE LA STRUCTURE D'ACCUEIL**

### **FICHE SIGNALÉTIQUE**

#### **IDENTIFICATION (DONT HISTORIQUE) / FORME JURIDIQUE**

Rolliver est une société lyonnaise créée le 21 juillet 2021, fondée et dirigée par Yoann MONTOYA. La forme juridique est société à responsabilité limitée à associé unique, le numéro SIRET est 885 330 290 00010 et le numéro d'immatriculation est 885 330 290 R.C.S. Lyon.

Cette entreprise est initialement spécialisée dans le spectacle vivant, la création de concert et la mise en relation artistes/groupes/concerts. Néanmoins, elle s'est lancée dans la création d'un jeu de société ROLLIVER retraçant les débuts et les aléas de la vie d'un groupe de musique amateur.

#### **ORGANISATION**

Yoann Montoya est le dirigeant et fondateur de la société. Il est aussi le seul employé et s'occupe donc de toutes les missions de l'entreprise. Il s'occupe à la fois de la comptabilité, de la communication sur les réseaux sociaux, la recherche d'artistes/groupes de musique ou encore du démarchage pour le jeu.

Il a accueilli trois stagiaires : MICHEL Yousera, RENAUD Capucine et BLANCHOT Clémence. Nous sommes toutes trois étudiantes dans la formation GACO Arts de l'université Jean Moulin Lyon 3 comme l'a été Yoann MONTOYA avant nous.

**INFORMATIONS ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET FINANCIERES (en termes de CA, d'analyse concurrentielle, de marges, de progression, de marché, de clients, de fournisseurs...)** Analyse de l'offre (focus sur les 4P), de la clientèle et des performances commerciales en plus de l'analyse du macro-environnement.

Le capital social de l'entreprise est de 2 000 euros et son chiffre d'affaires en 2020 était de 45 euros. L'objectif du chiffre d'affaires 2021 est de 15 000 euros.

ROLLIVER est un entrant nouveau sur le marché des jeux de société et du marché du spectacle vivant. Ses principaux concurrents étant Rockband manager : jeu d'enchère, Metalmania et Megastar : jeu dans le métal, pas vraiment similaire. On peut conclure que le jeu ROLLIVER est relativement innovant.

J'ai réalisé avec Yousera MICHEL, une autre stagiaire, une analyse interne et externe de l'entreprise.

SWOT que j'ai réalisé :

| Analyse interne     |  | Analyse externe   |  |   |
|---------------------|--|---|--|---|
|                     | Faiblesse  | Force   | Menace   | Opportunité   |
| <b>RH</b>           | Un seul employé  | Aucune rémunération; stagiaire; doté des licences 2 et 3 d'entrepreneur de spectacle vivant   | <b>Offre (Q*q)</b><br>Beaucoup d'offres concurrentes (concerts de métals, beaucoup de booker d'artistes); environ 1000 jeux sorties en France par an                               | Premier jeu sur ce thème, innovant, environ X précommandes du jeu et production prévues de 1000/1500 jeux, inaugurations/tests du jeu   |
| <b>Finance</b>      | Possibilité d'apports limités + prix de revient d'un jeu de société; CA 2020: 45 euros | Aucune rémunération; Utilisation de Ulule, solde dépassé  | <b>Demande (Q*q)</b><br>Jeu innovant mais peu connu, le thème du jeu ne correspond pas à tous, peut-être présence de mots techniques, plus de 10 ans; spécialisation dans le métal | Jeu qui peu intéresser les fans de musique, innovant + retour aux jeux de société avec le confinement + demande d'ouverture à une version jeu vidéo; beaucoup d'artistes recherchent des groupes ou inversement |
| <b>Production</b>   | Production coûteuse (+ de ...)   | 100% fabriqué en Europe; éco-responsable  | <b>Politique</b><br>Budget maximum pour les concerts et bars, restrictions   | Normes plus simples à l'étranger; en faveur de l'écologie et made in Europe   |
| <b>Produit</b>      | Jeu long; jeu qui peut ne pas satisfaire les joueurs experts                           | Création de concerts, booking d'artistes, etc. + Création d'un jeu de société retraçant les débuts/les lancement d'un groupe de musique, services de vente d'alcool et goodies sur des concerts Diversité des activités; cohérence du jeu avec l'activité | <b>Economique</b><br>Crise sanitaire donc moins de ressources de la part des clients potentiels, crises économiques  | Relancement de l'économie   |
| <b>Prix</b>         | Peu de marge car le jeu coûte environ 20 euros HT                                      | Jeu = 39 euros TTC; abordable, services bas coût (relativement)   | <b>Social</b><br>Pas pour le enfants et experts  | Repose beaucoup sur le réseaux et des connaissances, accessible à tous (csp bas), groupe d'amis/familles; tisser des liens autour d'un jeu, n'exclue aucunes classes sociales, aucuns styles                    |
| <b>Lieu</b>         | Activité forte à Lyon donc beaucoup de concurrence                                     | Lyon notamment, production Française ou européenne  | <b>Technologique</b><br>Frais d'installation couteux, lieux de stockages couteux, logiciels couteux  | Très présent sur les réseaux sociaux; plateformes de numérisation du jeu  |
| <b>Distribution</b> | Pas à l'étranger   | En France et Lyon; dans des bars à jeux; des bars de métal/rock; démarchage de magasins de jouets   | <b>Ecologique/Environnemental</b><br>Livraison, consommation d'énergie et déchets lors des concerts  | Matériaux Européens, en carton; pochon en soie  |
|                     |  |   | <b>Legal</b><br>Beaucoup de normes pour les spectacles, norme de vente d'alcool, etc.  | Peu de Normes des jeux de société, etc.   |

## **PARTIE II**

### **PRESENTATION DES MISSIONS**

#### **Mission 1 :**

La première mission consistait en l'analyse interne et externe (SWOT + PESTEL + 4P) de l'entreprise.

Les objectifs demandés étaient de comprendre l'entreprise, ses enjeux, ses atouts et avoir une idée de son environnement que cela soit au niveau du marché ou des concurrents.

Les compétences nécessaires à la réalisation de la mission ont été de savoir réaliser une analyse marketing et de comprendre la position d'une entreprise dans un marché.

J'ai réalisé cette mission avec la stagiaire Yousera MICHEL et la correction nous a été présentée par notre tuteur de stage.

Pour réaliser cette analyse nous avons eu accès à de la documentation sur l'entreprise que nous a envoyé notre tuteur, nous avons aussi réalisé des recherches sur le site internet et le compte Facebook.

Nous avons effectivement pu réaliser cette mission parce que cela était important pour comprendre l'entreprise, son concept et son environnement et que nous avons les informations nécessaires.

Nos enseignements de marketing et gestion de l'information nous ont permis de réaliser cette mission.

#### **Mission 2 :**

Ma seconde mission a été de tester un prototype du jeu.

Les objectifs demandés étaient de découvrir le jeu avec d'autres personnes, tester sa durée, connaître le fonctionnement du jeu, et participer à une vidéo explicative.

Les compétences nécessaires à la réalisation de la mission ont été la patience, concentration, être attentif et créatif.

J'ai réalisé cette mission avec Yousera MICHEL, Capucine RENAUD : stagiaires et Maxime CROS : réalisateur de la vidéo.

Afin de tester le jeu nous avons dû apprendre les règles du jeu et faire preuve de patience et concentration.

Nous avons effectivement pu réaliser cette mission parce que cela était importante pour comprendre le jeu et pouvoir l'expliquer aux clients par exemple.

Les enseignements que j'ai acquis en cours de créativité m'ont aidé à réaliser cette mission.

### **Mission 3 :**

Ma troisième mission a été de démarcher des bars à jeu et rechercher des bars à jeux/magasins qui n'étaient pas dans la liste préétablie mais aussi la réception et/ou de répondre aux retours des structures.

Les objectifs demandés étaient de rédiger et envoyer des mails de proposition pour le jeu ROLLIVER, rechercher de nouveaux lieux de distribution et répondre aux mails de façon correcte et/ou les transférer au dirigeant si manque d'informations.

Les compétences nécessaires à la réalisation de la mission ont été l'organisation, le travail de groupe et l'éloquence par mail, de faire des recherches, savoir répondre de façon correcte à un mail, etc.

J'ai réalisé cette mission seule mais partagée avec Yousera MICHEL, Capucine RENAUD : stagiaires et Yoann MONTOYA

Afin de réaliser cette mission j'ai adapté le brouillon de mail fourni par le tuteur de stage et Capucine afin qu'il soit pertinent avec une personnalisation pour chaque mail selon la société (nom cité). Ensuite j'ai envoyé les mails par l'adresse mail fournie par l'entreprise à mon nom : [clemence.blanchot@rolliver-studios.com](mailto:clemence.blanchot@rolliver-studios.com). J'ai observé les mails déjà envoyés de

Capucine et Mr Montoya et organisation du groupe (stagiaire) pour la répartition des mails à faire. De plus, j'ai recherché de nouveaux magasins/bars à jeux en France à contacter sur internet en vérifiant qu'ils ne sont pas déjà dans la liste puis je les ai présentés au dirigeant qui les a approuvés. Pour terminer, j'ai reçu des réponses pour lesquelles je n'avais pas assez d'informations et étant en télétravail je les ai transférés au dirigeant pour qu'il puisse répondre de façon plus correcte

Nous avons effectivement pu réaliser cette mission parce que cela était importante pour démarcher des bars à jeux et organiser des soirées tests ou des ventes.

Les enseignements que j'ai acquis en cours d'informatique et marketing m'ont aidé à réaliser cette mission.

#### **Mission 4 :**

La quatrième mission a été de faire de la veille concurrentielle, juridique et générale.

Les objectifs demandés étaient de surveiller l'actualité, les changements du marché et vérifier si de nouvelles lois sont apparues, etc.

Les compétences nécessaires à la réalisation de la mission ont été de créer une veille automatique et rechercher des informations sur l'environnement de l'entreprise.

J'ai réalisé cette mission seule avec des conseils de Capucine RENAUD.

Afin de réaliser cette mission j'ai mis en place une veille avec google alerte.

Nous avons effectivement pu réaliser cette mission, elle m'a permis d'apprendre à utiliser google alerte.

Les enseignements que j'ai acquis en cours de gestion de l'information m'ont aidé à réaliser cette mission.

#### **Mission 5 :**

Ma cinquième mission a été de créer un post Facebook ou Instagram (en cours).

Les objectifs demandés étaient de créer un post créatif et pertinent afin de créer du contenu sur la page et de créer du lien avec les abonnés.

Les compétences nécessaires à la réalisation de la mission ont été d'être créatif, savoir travailler sur des logiciels de montage vidéo et/ou photo.

J'ai réalisé cette mission avec Yousera MICHEL, Capucine RENAUD : stagiaires et Yoann MONTOYA.

Pour réaliser cette mission, dans un premier temps nous avons fait un brainstorming pour lister différentes idées de post puis nous avons choisi notre idée favorite que nous avons présenté au dirigeant.

Puis nous allons réaliser une vidéo, la monter et pour finir créer le post Facebook.

Nous sommes effectivement en train de réaliser la mission. Elle permettra de mettre au courant les abonnés des actualités de la société et d'être attractive.

Les enseignements que j'ai acquis en cours de communication culturelle et marketing m'ont aidé à réaliser cette mission.

#### **Mission 6 :**

Ma sixième mission a été de distribuer des affiches et Flyers (en cours).

Les objectifs demandés étaient de distribuer des affiches et Flyers dans des endroits pertinents de la ville afin de faire connaître le jeu.

Les compétences nécessaires à la réalisation de la mission ont été de réfléchir aux lieux stratégiques de distribution des Flyers et être efficace.

J'ai réalisé cette mission avec Yousera MICHEL, Capucine RENAUD : stagiaires.

Pour réaliser cette mission, tout d'abord, nous avons demandé à avoir un nombre assez conséquent de Flyers et affiches et nous avons lister les lieux pertinents de distribution avec le gérant puis nous avons réalisé cette distribution.

Nous sommes en train de la réaliser. Elle permettra de faire de la communication et faire connaître le jeu.

Je n'ai pas eu besoin d'enseignements particuliers pour cette mission.

### **Mission 7 :**

Ma septième mission a été de rechercher les concurrents principaux (en cours).

Les objectifs demandés étaient de définir les principaux concurrents et surveiller leur activité.

Les compétences nécessaires à la réalisation de la mission ont été de faire de la veille concurrentielle et analyse de marché.

J'ai réalisé cette mission seule avec des conseils de Capucine RENAUD et Yoann MONTROYA.

Pour réaliser cette mission, j'ai commencé par la recherche de concurrents et vielle de ceux-ci. Puis j'ai réalisé une carte de positionnement de l'entreprise ROLLIVER.

Je suis en train de réaliser la mission. Elle me permettra de mieux connaître le marché et d'anticiper.

Les enseignements que j'ai acquis en cours de marketing m'ont aidé à réaliser cette mission.

## **PARTIE III**

### **DECOUVRIR & COMPRENDRE LES METIERS**

#### **A. LES GRANDES FAMILLES DE METIERS DE LA STRUCTURE**

ROLLIVER ne compte qu'une seule personne : Yoann Montoya, dirigeant et fondateur de la société. Néanmoins, elle pourrait compter des employés de différentes familles de métiers, étant donné que Yoann s'occupe de toutes les tâches. Par exemple la comptabilité, le marketing, les ressources humaines, la communication print et web, la relation avec les clients/publics, la gestion administrative et logistique, la production, le management d'artiste, etc.

#### **B. ZOOM SUR LES METIERS DECOUVERTS AU COURS DU STAGE : COMPTE RENDU D'INTERVIEWS DE COLLABORATEURS (AU MINIMUM 2, AU MAXIMUM 5)**

##### **a. Compte rendu synthétique du (des) entretien(s) réalisé(s)**

###### **Interview de Yoann MONTOYA :**

Yoann MONTOYA est le dirigeant fondateur de ROLLIVER, société qui met en relation des artistes et des groupes, qui organise des concerts mais aussi qui a créé un jeu de société du même nom. Le concept de ce jeu a été créé avec Alice LASSALLE, sa conjointe. Il est aussi batteur amateur et membre du groupe Coaster Blast qu'il a créé.

Durant son parcours, Yoann MONTOYA a d'abord effectué des études de chimie avant d'arrêter pour commencer la formation GACO Arts lorsqu'il a commencé à réfléchir à son projet d'entreprise. Il a ensuite fait une License professionnelle en Responsable Gestion et Développement d'Entreprise pour finir avec un Master à l'ESAM en entrepreneuriat et dirigeant. Ce qu'il a le plus aimé lors de ses études a été la polyvalence des formations notamment dans la formation GACO Arts qui lui a permis d'apprendre beaucoup plus que ces autres formations. Au contraire, ce qu'il a moins aimé a été la redondance et le nombre de projets de groupe. Il a eu l'occasion de travailler pour 6 entreprises différentes : ZIVA Magazine, Spire, Suez, Kam One et puis Ma Chanson et un petit peu Music Change. Mais il ne prévoit pas de réintégrer une autre structure sauf si ROLLIVER fait faillite bien entendu.

Ces motivations relatives à la création de sa propre société ont été sa volonté de créer sa propre entreprise et d'avoir la liberté des décisions et des choix la concernant, ne pas avoir à suivre une politique extérieure.

ROLLIVER a été créé à partir d'idées diverses que Yoann Montoya a commencé à avoir dès 2013. Il a imaginé plusieurs concepts tels qu'une salle de concerts, des locaux de répétitions, un magasin, etc. Ses études lui ont permis de revoir ses idées, de faire des modifications, il a appris à reconnaître les types de projets possibles et comment les réaliser. De plus, lors de son Master il a eu l'occasion de réaliser un business plan sur son projet, l'avantage a été qu'il a pu tout prévoir à l'avance et d'être accompagné par de professeurs plutôt que de le faire seul. Après son Master, Yoann a d'abord travaillé chez Kam One, ensuite il a repris son business plan en mars 2020 en même temps. Ensuite il a dû réaliser toutes les formalités administratives pour la création de l'entreprise : annonce l'égale, l'enregistrement au GREF, etc. Puis il a déposé son dossier et le 21 juillet ROLLIVER a été créé et immatriculé.

L'avantage d'être le dirigeant et seul employé est qu'il a un métier très varié, il s'occupe de la partie financière, comptabilité, communication, stratégique, etc. Mais aussi que c'est sa passion et qu'il ne voit pas son travail d'une façon pesante. Il travaille beaucoup et doit faire face à beaucoup de stress mais il le voit d'une façon naturelle. L'inconvénient est alors qu'il a beaucoup de choses à faire et l'enjeu est de faire les choses bien et en temps voulu. En travaillant seul, il travaille environ 10 à 12 heures par jour, souvent le week-end, il n'a de temps libre que lorsque la tâche qu'il a à réaliser est finie. Il n'y a pas de cadence ni de limite. De plus, il ne touche pas de salaire pour l'instant. Néanmoins il prévoit d'avoir des employés une fois que la structure sera stable avec des locaux de répétition et des bureaux, une fois que le jeu sera totalement lancé.

Yoann Montoya a la responsabilité de l'entreprise, il a mis au monde une personne morale avec des droits et obligations légales qui peuvent aller des dommages causés à un tiers pendant un concert par exemple à des problèmes d'exploitation ou encore de gestion financière, etc. Il devra aussi prendre une assurance de bien lorsqu'il recevra les stocks de jeux afin de prévoir l'éventualité de tout problème. Il a donc des responsabilités vis-à-vis

de l'entreprise mais aussi de ses clients, fournisseurs et employés lorsqu'il en aura. Il a aussi des projets proches concernant les locaux de répétition, bureau et la création d'au moins un concert ROLLIVER en 2021 si possible.

Pour créer une entreprise il n'y a pas de formation obligatoire néanmoins, comme les formations que Yoann a suivies il en existe qui aident à la création d'entreprise et à apprendre la gestion. Néanmoins il faut se renseigner sur les lois et obligations concernant la création d'entreprise, ces étapes peuvent être accompagnées par des professionnels. Il est important de savoir qu'une mauvaise gestion peut conduire à une faillite et que s'il est prouvé que la faillite provient d'un problème de gestion vous pouvez être puni par la loi, condamné et/ou perdre le droit de création d'entreprises. C'est pourquoi il est recommandé de suivre des formations afin d'apprendre et de comprendre comment bien gérer une entreprise.

Yoann nous a conseillé de suivre des formations comme lui plutôt que de prendre des conseils stratégie ou développement pour nous aider à créer une entreprise qui sont très coûteux. Les perspectives d'évolution de métier sont déjà de rendre l'activité prolifique pour pouvoir commencer à en vivre et si possible à en vivre très convenablement. Les contraintes de ce métier à améliorer sont l'organisation, ne pas s'éparpiller et la maîtrise de soi. Le mode de travail a toujours été télétravail, la crise n'y a rien changé. Les compétences techniques et opérationnelles personnelles à avoir sont : savoir donner de son temps, savoir être organisé, savoir anticiper les imprévus, risques, erreurs, savoir corriger ses erreurs et se remettre en question, savoir être patient, savoir anticiper à long terme, savoir être courtois et avenant, poli, etc. Les compétences qu'il a acquises au cours de sa carrière ont été : la rigueur, la qualité de travail, être professionnel, la patience, etc. De plus, les qualités personnelles nécessaires pour ce métier sont : être un travailleur, ne pas avoir peur de travailler et avoir envie de se dépasser, etc. Il n'est pas nécessaire d'avoir de l'expérience/une expérience type dans ce métier puisqu'on peut l'acquérir sur le long terme néanmoins il est mieux d'avoir une connaissance du monde professionnel, du secteur. Par exemple avoir déjà organisé un concert en amateur ou avoir travaillé dans le secteur du spectacle vivant ou autre. De plus, ce travail est possiblement réalisable à temps partiel mais le mieux est à temps plein.

Les conseils de Yoann pour travailler dans ce métier ou se lancer dans sa propre entreprise sont: « au-delà de la persévérance et du travail, c'est de faire ce que tu as envie de faire sans te laisser influencer par les autres, si tu te plantes au moins tu auras essayé et ensuite c'est de ne pas faire confiance trop à tes proches comme partenaires ou pour des services par peur de manque de professionnalisme et qu'ils ne réalisent pas ce que tu leur demande en temps et en heure ce qui peut poser problème. »

Son point de vue sur le secteur et les débouchés est que l'entreprise pourrait très bien devenir une des plus grosses de la région et très bien fonctionner comme elle pourrait ne pas marcher du tout ou encore être peu connue, pas trop en concurrence avec les autres mais bien fonctionner. L'état du secteur est compliqué puisqu'il est en difficulté, avantage c'est que ROLLIVER se place plutôt bien quand d'autres ont fait faillite en revanche c'est un secteur assez chargé et assez fermé, beaucoup de réseau sans que les compétences soient le critère premier pour réussir dans le milieu. C'est d'ailleurs ce qui fait que ROLLIVER a plus galéré à vendre son jeu, parce qu'il n'avait pas de réseau dans le secteur du jeu de société alors que pour la musique il connaît beaucoup de professionnels qui l'aiderait avec des rabais, des prêts d'objets ou des services.

Pour terminer, c'était la première fois qu'il accueillait des stagiaires, il a essayé de donner des missions polyvalentes et qui permettent aux stagiaires d'apprendre et mettre en pratique des apprentissages.

#### **Interview d'Alice LASSALLE :**

Alice LASSALLE est la compagne de Yoann MONTROYA, elle a 23 ans. Initialement en art du spectacle et musicologie, elle a changé de formation puis elle a travaillé (gardienne d'enfant, enquêtes) pendant deux ans avant de reprendre les études. Elle est actuellement étudiante en LEA : anglais allemand, et recherche un Master en langue et gestion ou traduction. Ce qu'elle a le plus aimé durant ces études a été la diversité des cours. Ce qu'elle a le moins aimé a été les cours magistraux. De plus, elle est chanteuse et recherche un groupe.

Elle ne fait pas partie officiellement de la société ROLLIVER néanmoins, elle a aidé et soutenu Yoann afin qu'il crée l'entreprise et l'a aidé à créer le jeu, mais aussi par la communication, vieille juridique, démarchage des magasins et bars à jeu par exemple. Elle a réalisé une liste à contacter, elle a aussi participé aux soirées jeux qui avaient pour but de faire connaître le jeu mais aussi d'autres tâches.

Elle ne sait pas encore le métier qu'elle voudrait faire mais apprécierait de travailler pour ROLLIVER si l'entreprise s'agrandit, afin d'organiser des concerts ou en tant que traductrice. Sinon elle aimerait être traductrice de films ou livres ou encore être interprète pour des tribunaux. Son avis sur ROLLIVER est qu'elle pense que l'entreprise est sur la bonne voie et qu'elle devrait s'agrandir. De plus, grâce à son expérience avec ROLLIVER elle a beaucoup appris et compris comment créer une entreprise et la gérer. Selon elle les compétences à avoir pour ce métier sont le courage, la patience et la persévérance.

N'ayant qu'un employé dans la société et n'ayant pas eu l'occasion de rencontrer des partenaires ou fournisseurs nous avons dû interroger Alice même si elle est encore étudiante.

**b. Analyse critique des interviews (i.e. : que reprenez-vous de cette interview ? Retenez-vous un des conseils du professionnel rencontré ? Pensez-vous qu'un tel parcours pourrait vous convenir ? etc...)**

Cette interview m'a permis de mieux connaître mon tuteur de stage et j'ai trouvé son parcours très intéressant et ces formations pourraient aussi m'intéresser. Je retiens ces conseils à savoir notamment de travailler, persévérer, être sociable et avoir un grand réseau, qui sont à la fois nécessaire dans le secteur de la culture mais aussi dans tous les autres secteurs et même dans la vie.

Je pense qu'un tel parcours pourrait effectivement me convenir puisque je suis très intéressée par le secteur de la musique et la culture et possiblement la création de ma propre entreprise. Néanmoins, Yoann Montoya nous a appris que ses formations après GACO Arts ont été beaucoup de répétition des enseignements de cette dernière alors je ne suis pas sûr de leur pertinence pour mon parcours, je m'orienterais peut-être dans d'autres

formations même si la création d'entreprise est un sujet qui m'intéresse particulièrement.

# PARTIE IV

## ÉTONNEMENTS

### A. SYNTHÈSE DES POINTS CLÉS D'ÉTONNEMENT SUR LA STRUCTURE

#### a. Analyser la situation actuelle : lister les avantages et enjeux, inconvénients et limites

Le point faible qui m'a le plus surpris dans l'entreprise a été le fait qu'il n'y ait qu'un seul employé. Je pense que si l'entreprise ROLLIVER avait plus d'employés, elle pourrait réaliser ses tâches plus rapidement et de façon plus qualitative mais aussi que Yoann Montoya puisse réaliser ses nouveaux projets tels que créer des locaux de répétition.

Le point faible le plus inattendu et que j'ai aussi pu apercevoir est un problème au niveau des locaux, ROLLIVER est en effet basé dans l'appartement du gérant néanmoins de vrais bureaux apporteraient un meilleur lieu de stockage, du professionnalisme et aiderait à l'organisation. Je pense que c'est le manque qui m'a le plus étonné. Je pense que ces deux faiblesses m'inquiètent le plus.

Le point fort qui m'a le plus surpris a été toutes les capacités et connaissances de Yoann MONTTOYA mon tuteur de stage, il s'occupe de toutes les missions et a créé de lui-même cette entreprise. Même s'il doit parfois faire face à des difficultés il réussit à coordonner son travail afin de réaliser, de la façon la plus qualitative possible, toutes les missions en respectant les dates limites. Mais aussi son réseau qui est très développé.

Je pense que ce qui pourrait être amélioré est la communication notamment sur les réseaux sociaux. ROLLIVER est très présent sur Facebook mais beaucoup moins sur les autres réseaux.

N'ayant qu'un employé il n'y a pas de relations interpersonnelles au sein de l'entreprise néanmoins j'ai pu constater que Yoann MONTTOYA travaille beaucoup avec l'aide et le soutien de sa conjointe et de ses parents. De plus, il a plusieurs collaborateurs qui sont des amis et il a un réseau très grand dans la musique, il est un habitué de certains bars de

métal de Lyon comme le Rock N'Eat. Ces relations lui ouvre des avantages comme le fait qu'il ait pu faire ses soirées jeux dans le bar cité précédemment.

Je ne peux pas chiffrer les pertes ou dépenses ni les gains ou recettes de l'entreprise étant donné que le jeu n'est qu'en lancement et que les concerts étaient à l'arrêt. Néanmoins l'entreprise commençant à faire des devis je ne peux qu'estimer un chiffre d'affaires bien supérieur à celui de 2020.

**b. Proposer des solutions (avec à l'appui une description, des moyens et un délai) pour améliorer concrètement le service, le métier découverts.**

Je pense que la première solution serait d'attendre le lancement du jeu terminé avant d'organiser un concert afin de ne pas prendre du retard sur certaines tâches. Ensuite, je pense que d'ici 2022 ROLLIVER devrait avoir ses propres locaux à la fois bureaux et salle de répétition. Puis ensuite je pense que l'entreprise devrait embaucher une ou plusieurs personnes, dès que la situation financière de l'entreprise le permet.

**B. SYNTHÈSE DES POINTS D'ÉTONNEMENT SUR VOUS**

Je pense que les compétences qui se sont révélées en moi ont été l'organisation et la prise d'initiative. Les compétences confirmées ont été toutes les compétences que j'avais acquises durant la formation comme le marketing, la communication culturelle, la créativité. Les compétences à approfondir sont ma confiance en moi, les relations aux autres, la capacité à oser et toujours l'organisation et la prise d'initiative.

**C. PROJET PROFESSIONNEL**

Cette expérience m'a conforté dans ma volonté de continuer les études dans une formation pour la culture et si possible m'orienter dans la musique. J'ai plusieurs métiers en tête tels que management d'artiste ou chargé de communication culturelle. Néanmoins, je vais essayer de découvrir le plus de métiers possibles avant de prendre une décision.

## CONCLUSION

Ce stage a été très intéressant et enrichissant pour moi. Découvrir cette entreprise du secteur à la fois musical et du jeu de société à conforter mon choix d'orienter mon projet professionnel dans la culture. Deux types de métiers m'intéressent, la communication et le management d'artiste. J'ai pu me rendre compte que le secteur est grand et varié et qu'il peut être instable, il est donc difficile pour une jeune entreprise de faire ses preuves. Lors de ce stage j'ai pu participer concrètement au lancement du jeu grâce aux missions de démarchages du jeu mais aussi par d'autres missions telles que la distribution de Flyers. J'ai eu des tâches assez variées parmi lesquelles j'ai eu l'occasion de réaliser une vidéo dans un but de communication autour du dirigeant de la société, mission que j'ai particulièrement appréciée. Ce stage m'a permis de comprendre que je recherche un métier alliant créativité et gestion dans un secteur qui me plaît.

Rolliver est une entreprise en développement qui vient à peine d'être créée. J'ai apprécié pour aider dans certaines tâches et alléger la quantité de travail de mon maître de stage qui est à ce jour le seul employé de l'entreprise. Mais j'ai aussi beaucoup apprécié avoir un réelle impacte sur le développement du jeu et ses ventes. J'ai eu l'occasion d'apprendre de nouvelles méthodes de travail telle que la vieille concurrentielle et le démarchage et j'ai pu mettre en pratique mes enseignements notamment le marketing.

Ce stage m'a donné envie de travailler dans le secteur de la culture notamment la musique néanmoins j'aimerais avoir l'occasion de découvrir les métiers que j'ai pu pratiquer lors de ce stage dans une entreprise de plus grande taille pour me rendre compte des différences.

# BIBLIOGRAPHIE

**Article de presse en ligne :**

**YVERNAULT Véronique.** « Jeux de société et puzzles raflent la mise ». LSA [en ligne]. 1 février 2021. <<https://www.lsa-conso.fr/jeux-de-societe-et-puzzles-raflent-la-mise,371048>>

J'ai eu l'autorisation de l'entreprise pour utiliser les documents et le logo dans mon rapport.

## ANNEXES

Lien de la vidéo : <<https://www.facebook.com/ROLLIVER.EURL/videos/946593536129814>>

Lien de la campagne Ulule : <https://fr.ulule.com/rolliver-le-jeu/>

Brainstorming d'idée pour le post Facebook :

**Ce que Yoann fait déjà :**

- Partager des groupes de metal : Partage du jour
- News avancées du jeu
- Partage d'événements ou lieux
- Création d'événements
- etc.

**Idées de post :**

- Présentation des stagiaires (aesthetic plateau/jeux qu'on aime ou suggestions)
- Vidéo présentation de ROLLIVER
- Interview type Konbini
- stories sondages/questions (instagram)
- Les découvertes de la semaine

→ Vidéo

**YOUUSERA - Questions pour konbini :**

Décris-toi en trois mots / Décris le jeu en trois mots

Vends-nous le jeu ROLLIVER en 10 secondes !

Coaster Blast, c'est quoi ?

C'est quoi ta sonnerie de téléphone ?

Raconte-moi une anecdote sur l'un de tes spectacles/concerts ?

As-tu déjà rencontré des célébrités dans le milieu de l'événementiel ?

La dernière photo de ton téléphone ?

Aperçu du tableau de renseignement des magasins et bars à jeu à contacter :

|                             |                  |                  |                     |   |                                 |
|-----------------------------|------------------|------------------|---------------------|---|---------------------------------|
| La diagonale du fou         | PACA             | Vaucluse         | Avignon             |   | avignon@la-diag.com             |
| Le temple du jeu            | Pays de la Loire | Loire-Atlantique | Nantes              | <a href="http://www.letempledujeu.fr/">http://www.letempledujeu.fr/</a>                           | Clémence & Yousera              |
| L'instant jeux              | Pays de la Loire | Loire-Atlantique | Nantes              | <a href="https://www.voisinsteve-linstantjeux.com/">https://www.voisinsteve-linstantjeux.com/</a> | Clémence & Yousera              |
| Terres de jeux- Nantes      | Pays de la Loire | Loire-Atlantique | Nantes              |   | nantes@terresdejeux.fr          |
| sur la Route du Jeu         | Pays de la Loire | Loire-Atlantique | Sainte-Pazanne      |   | contact@surlaroutedujeu.com     |
| Le temple du Jeu- Multilud  | Pays de la Loire | Loire-Atlantique | Saint-Nazaire       |   | stnaz@letempledujeu.fr          |
| Sortilèges Angers           | Pays de la Loire | Maine-et-Loire   | Angers              |   | angers@sortileges.fr            |
| Passion du jeu              | Pays de la Loire | Maine-et-Loire   | Cholet              |   | passiondujeu@hotmail.fr         |
| Jeux Bouquine               | Pays de la Loire | Mayenne          | Laval               |   | jeuxbouquine@orange.fr          |
| La boîte à jeux             | Pays de la Loire | Sarthe           | Le Mans             |   | contact@boite-a-jeux.fr         |
| Ludique Mans- Sortilèges    | Pays de la Loire | Sarthe           | Le Mans             |   | lemans@sortileges.fr            |
| Sortilèges- Terre des Mille | Pays de la Loire | Vendée           | La Roche sur Yon    |   | larochesuryon@sortileges.fr     |
| Bo Jeux                     | Pays de la Loire | Vendée           | Les Sables d'Olonne |   | bojeux85@gmail.com              |
| L'épée à 2 nains            | Suisse           |                  | Genève              |   | info@2nains.ch                  |
| Decitre                     |                  |                  |                     |   | Contact directement sur le site |