

# CAS CONTRAT RONDE 3



UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

**PRÉSENTÉ PAR :**



**RÉDIGÉ PAR :**

Jessika Maynard, Rédactrice, Université de Sherbrooke  
Laurence Aubé-Comeau, Rédactrice, Université de Sherbrooke  
Ana Dragović, VP Académique Happening Marketing  
Étienne Moreau, VP Académique Happening Marketing

### **Ronde 3 :**

Si vous avez ce document entre vos mains, toutes nos félicitations! Vous êtes parmi l'une des trois agences finalistes qui auront la chance de convaincre les juges que votre stratégie est viable et que vous méritez la première marche du podium. La compétition étant à son apogée, il est temps de mettre les bouchés doubles et de montrer en quoi votre agence se démarque.

Votre dernière présentation doit porter sur la rentabilité de votre stratégie marketing RH 360° et détailler votre distribution budgétaire en fonction des actions présentées. Afin de permettre une meilleure compréhension de votre budget, il est nécessaire de dresser un récapitulatif des deux dernières rondes. Rappelez qui vous êtes et l'essence de votre stratégie.

Vous devez établir un échéancier exhaustif de votre stratégie avec pour mandat d'en présenter les métriques pertinentes à partir desquelles Cascades pourra calculer son retour sur investissement.

À titre de rappel, le budget alloué est de 250 000 \$ pour l'usine choisie et la stratégie doit être mise en place dans un délai de trois mois.

Sachez mettre en valeur le talent de votre agence qui vous a permis de vous rendre en finale! Cascades compte sur vous pour lui indiquer les priorités de votre stratégie et d'en démontrer leur rentabilité.

N'attendez plus ! C'est maintenant le temps de #passezalaction!