

# SABRINA RODRIGUES



DIRECTRICE PÉDAGOGIQUE BACHELOR 2ÈME & 3ÈME ANNÉE RO&RJ  
MARKETING & COMMUNICATION

SIMULATION : CESIM MARKETING

## 1. Dans quel(s) programme(s) et sur quelle année utilisez-vous nos business games ?

Je m'occupe des 2ème et 3ème année MKG et COM (mais les autres filières utilisent aussi le jeu : RH, FI, CACG, MGC)

## 2. Combien d'étudiants sont concernés ?

Pour le séminaire de rentrée des 3ème année (septembre 2025), il y avait 880 étudiants de 3ème année concernés, toutes filières confondues (pour les 3MKG/COM,  $110 + 101 = 221$  étudiants)

## 3. Quel volume d'heures et combien de crédits ECTS sont alloués à la simulation ?

Pour le séminaire de rentrée des 3ème année, 15h sont allouées, et 2ECTS

## 4. Quel est le format d'utilisation ?

2,5 jours en présentiel sur un séminaire de rentrée (lundi, mardi, mercredi matin)

## **5. Quels sont les objectifs pédagogiques liés à l'utilisation de la simulation ?**

Le Business Game permet aux participants de comprendre les différents éléments qui composent une stratégie marketing, les liens entre toutes les décisions marketing et leur impact sur les résultats globaux de l'entreprise. En outre, les participants développent leur capacité à travailler en équipe et à résoudre des problématiques complexes.

On demande également aux étudiants, en plus d'optimiser certains scores sur la plateforme (dont le score ESG, qui implique une prise en compte de la dimension RSE de leurs décisions), d'expliquer leur stratégie initiale, les ajustements faits au fur et à mesure des résultats obtenus par tour, et de créer un packaging (ce qui plaît bien aux filières MKG/COM).

## **6. Quel est le retour de vos étudiants sur la simulation ?**

Les étudiants ont des retours mitigés. Certains apprécient l'exercice, qui les sort de leur zone de confort et change des cours classiques, quand d'autres ont du mal à comprendre parfois le fait que leur stratégie ne fonctionne pas (ce qui est souvent lié aux stratégies des autres groupes de l'univers), ce qui entraîne parfois de la frustration.

## **7. En quoi la simulation choisie est adaptée au profil des participants ?**

Cesim Marketing (jeu utilisé pour le séminaire de rentrée des 3ème année) est un Business Game spécifique au secteur des PGC (boissons). Il permet aux étudiants de comprendre l'ensemble des décisions marketing liées à la commercialisation de produits grand public, ce qui colle bien aux profils des étudiants des filières MKG/COM.

Retrouvez d'autres témoignages sur [cesim.com/fr](https://cesim.com/fr)

Les participants développent leur capacité à élaborer, implémenter et adapter leurs stratégies et leurs décisions dans un environnement concurrentiel. De plus, ils améliorent leur capacité à prendre des décisions cohérentes et développent leurs connaissances financières en faisant le lien entre les décisions opérationnelles, les flux de trésorerie et la performance de l'entreprise. Ce Business Game leur offre également l'opportunité d'expérimenter le travail en équipe, de résoudre des problématiques managériales (notamment RH) et de stimuler leur esprit de compétition.

Les étudiants d'autres filières (notamment RH ou FI/CACG) sont parfois un peu déçus qu'il n'y ait pas plus d'éléments nécessitant leur expertise.

#### **8. En quelques mots, que pensez-vous de l'assistant Cesim IA ?**

Les étudiants l'ont peu utilisé. En tant que coach, je l'ai aussi peu utilisé, peut-être car je suis coach depuis quelques années. Je l'utiliserai davantage la prochaine fois.

#### **9. En quelques mots, que pensez-vous de l'accompagnement Cesim et de la formation sur la solution ?**

L'accompagnement est très bien réalisé, le fait de pouvoir s'entraîner est essentiel (même si tous les coaches ne jouent pas le jeu), on peut accéder à un certificat de formation qui atteste que nous avons suivi une formation sur la partie coaching, et une équipe dédiée permet de répondre aux questions ou résoudre d'éventuels problèmes (que rencontrent les coaches ou les étudiants)

#### **10. En quelques mots, quelles sont les principales raisons pour lesquelles vous recommanderiez nos solutions ?**

L'instrument est ludique, il fait intervenir différentes disciplines du management, ce qui est très formateur pour nos étudiants en écoles de commerce. La formation en amont est très bien réalisée (merci Raoul), il y a un réel suivi lors du jeu, et les coaches sont soutenus dans leur exercice de coach.