

ALEXANDRA COUSTON



Professeur de Marketing au département
Innovation, Entrepreneuriat & Stratégie
Kedge Business School
Simulation : Cesim Firm

1. Dans quel(s) programme(s) utilisez-vous notre solution ?

Nous l'utilisons dans un programme diplômant Ingénieur d'affaires. Il s'agit d'un double diplôme : bac +5 visé & Master of Science.

Le programme Ingénieur d'affaires a pour objectif d'apporter des compétences commerciales et managériales de haut niveau à des profils scientifiques et technologiques, notamment en stratégie d'affaires et management de projets innovants. Il permet d'accéder à l'ensemble des fonctions de l'ingénierie d'affaires : développement commercial, management de projet, marketing B to B, achats industriels, transformation digitale.

L'approche pédagogique développée spécifiquement pour ces profils privilégie le pilotage de projets, le développement de la créativité, l'esprit d'entrepreneur et de manager responsable.

Autres points à noter : l'international à partir de l'année L3 soit via un semestre en Université Partenaire ou via une expérience à l'international d'au minimum 10 semaines et l'accès à l'alternance dès l'année M1.

2. Sur quelle(s) année(s) du programme ?

Sur la 1ère année du programme, soit au niveau L3.

3. Combien d'étudiants sont concernés ?

Environ 40/50 étudiants, il s'agit de ceux qui ne partent pas en universités étrangères sur le second semestre de la L3.

4. Combien de crédits ECTS sont alloués ?

Le jeu s'inscrit dans le cadre d'un cours appelé Système d'information marketing, qui se déroule sur 30 heures et permet de valider 5 crédits (épreuve individuelle de connaissance, en équipe : dossier d'étude de marché et business Game inclus dans la note de contrôle continu).

5. Quel est le volume d'heures consacré ?

Le jeu se déroule en partie sur le temps de classe (environ 15 heures) mais également à distance avec sur la plateforme un suivi des résultats et du travail réalisé entre les cours, certaines équipes cumulent ainsi 100 heures de travail seulement sur le business Game.

6. Quel est le format d'utilisation ?

Le jeu est abordé en fil rouge du cours, donc sur plusieurs semaines.

7. Quels sont vos objectifs pédagogiques ?

Développer la prise de conscience sur la nécessité d'avoir une approche holistique de l'entreprise avec des échanges sur les problématiques d'interaction des décisions entre les différents services et les enjeux du développement en B to B : impact du crédit client, de la communication, de la qualité, des investissements, des zones d'exportation, des actions des concurrents, de la gestion de la production...

8. En quoi notre solution a répondu à vos attentes ?

Le marché B to B proposé par le jeu répond aux spécificités de la formation, les étudiants issus de filières technologiques ou scientifiques maîtrisent rapidement l'outil et comprennent la complexité de la prise de décision, comme l'aléa en lien avec les actions de concurrents.

La disponibilité et la qualité des réponses du manager Cesim à mes interrogations représentent un atout indéniable.

Pour la 2nde année nous avons fait des équipes communes avec Oulu Business school en Finlande, ce qui a permis une expérience des échanges interculturels et du travail en simultané dans des pays différents. Ce format plus complexe à organiser mérite d'être approfondi car il est porteur de mises en situation et d'expériences nouvelles avec des objectifs de prises de décisions collectives dans des environnements pédagogiques très différents.

9. Quel a été le retour de vos étudiants sur la simulation ?

À 80% une très grande satisfaction, l'expérience est ludique et formatrice. L'usage en fil rouge permet un ancrage dans le temps des connaissances apprises et appliquées.

10. Si vous deviez recommander notre solution à un(e) collègue, quelles seraient les principales raisons ?

L'accompagnement du staff Cesim et la formation du professeur avec l'expérience d'une simulation. L'usage de plusieurs langues possibles, le marché en B to B et l'usage convivial de la plateforme.