

CEDRINE ZUMBO-LEBRUMENT



Responsable pédagogique de la Spécialisation Retail
dans le Programme Bachelor
Professeur de Marketing
Groupe ESC Clermont
Simulation : Retail

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

Dans le cadre du Bachelor « Vente et Web marketing » Alternance – Spécialisation Retail.

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

La simulation est utilisée en 3ème année (équivalent licence 3).

3. Combien d'étudiants sont concernés ?

23 étudiants.

4. Combien de crédits ECTS sont alloués ?

3 crédits ECTS.

5. Quel est le volume d'heures consacré ?

21 heures

6. Quel est le format d'utilisation ?

La simulation est utilisée sur 3 jours intensifs dont un pitch des étudiants sur leur business plan.

7. Quels sont vos objectifs pédagogiques ?

Permet, grâce au travail en équipe, d'expérimenter et opérationnaliser l'ensemble des apports pédagogiques vus en cours. Développer la capacité des étudiants à penser, repenser et adapter leurs stratégies et leurs décisions dans un environnement concurrentiel, très proche d'une situation réaliste, comme disent les étudiants comme dans la « vraie vie ».

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

La solution a répondu à nos attentes par sa facilité de prise en main, sa bonne capacité d'émulation et de cohésion d'équipe et son réel apport sur le lien entre apports pédagogiques et transposition opérationnelle. Elle permet une vision transdisciplinaire très enrichissante (finance, marketing, management, ...).

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

Très positifs et enthousiasmants. Certains se sont « révélés » sur cet exercice. À savoir qu'une promotion n'ayant pas réalisé de business game, est venue à ma rencontre afin de tenter de pouvoir participer à Cesim Retail. Le bouche-à-oreille étudiantin avait bien fonctionné... C'est le meilleur argument il me semble.

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

Outil ludique, facile de prise en main, efficace et permet de clôturer l'année en mettant les étudiants dans une position managériale forte au travers de la simulation mais également de la rédaction de leur business plan et de la présentation qui y est associée.