

# IVAN AJDUKOVIC



Enseignant-Chercheur  
Département Economie et Sciences Sociales  
Burgundy School of Business  
Simulation : Global Challenge

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

Dans le cadre de l'ensemble des masters de BSB (Programme Grande Ecole...).

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

Sur la deuxième année du master (M2), en fin de cursus pour toute la promotion.

## 3. Combien d'étudiants sont concernés ?

Cela représente environ 380 étudiants.

## 4. Combien de crédits ECTS sont alloués ?

C'est un module complet qui représente 2 ECTS.

## 5. Quel est le volume d'heures consacré ?

Environ 14 heures.

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

Nous avons utilisé plusieurs formules dont une utilisation de 2 heures par jour pendant 7 jours en fin de cursus. Nous avons également réalisé un essai l'année dernière sur une partie de la promotion. La simulation était utilisée dans le cadre d'un séminaire sur 2 jours. C'est un format exigeant mais cela permet d'entretenir une certaine dynamique de compétition entre les groupes. Il en résulte une assez bonne entente et un côté challengeant qui est vraiment intéressant.

Notre évaluation repose à 50% sur la performance de l'entreprise (calculée à partir du retour cumulé aux actionnaires) et 50% sur la lettre aux actionnaires. Cela nous semblait opportun pour mettre en valeur le travail effectué, car lors de l'évaluation de la performance de l'entreprise il y a toujours un premier et un dernier.

Cependant, ce n'est pas parce qu'une équipe termine dernière qu'elle a mal travaillé, c'est juste que les autres équipes ont été meilleures. Parfois, une décision s'est soldée par un échec qui a impacté négativement la performance de l'entreprise. Il s'agit d'une façon de montrer que même si l'équipe ne termine pas dans les premiers d'un univers, cela n'empêche pas d'avoir bien travaillé. Cette lettre aux actionnaires est aussi une façon de confirmer les équipes qui sont arrivés en très bonne position.

La lettre aux actionnaires a pour but d'amener les étudiants à encourager les actionnaires à réinvestir dans l'entreprise. Cela permet de faire un bilan sur les années qui viennent de s'écouler dans la simulation, qui permet de mettre en avant le positif, mais aussi ce qui ne va pas et comment les équipes comptent améliorer la situation de l'entreprise. Cela oblige les étudiants à analyser l'ensemble des décisions qu'ils ont prises et la stratégie de leur entreprise. Les étudiants travaillent aussi sur les aspects marketing et font preuve d'une certaine créativité. C'est une expérience assez conviviale et en même temps très professionnelle. Les rendus sont parfois impressionnants !

## **7. Quels sont vos objectifs pédagogiques ?**

Les objectifs pédagogiques sont divers. Il s'agit d'un module de synthèse qui permet une mise en pratique et qui se rapproche de la situation en entreprise. Les étudiants sont en compétition avec d'autres personnes qui adoptent des stratégies qui ne sont pas toujours " fair play ". Cela fait partie de la simulation.

Ce module permet d'activer des connaissances qui sont en lien avec le marketing, la finance, la fiscalité, ainsi que la stratégie. C'est un module transverse qui permet de faire appel à un champ de compétences varié. Je pousse les intervenants (dans le cadre du séminaire de fin de cursus pour toute la promotion) à encourager les étudiants à faire le parallèle avec le monde réel de l'entreprise tout au long de la simulation. C'est quelque chose qui fonctionne plutôt bien.

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

C'est une solution particulièrement transverse qui permet une bonne synthèse de l'ensemble du parcours. Dans Global Challenge, nous sommes dans le milieu de la téléphonie mobile qui parle bien aux étudiants.

Il s'agit d'un outil complet en termes de chiffres, de liens avec l'entreprise et du comportement du marché. La simulation émule certains phénomènes de panique sur les marchés et le manque de rationalité des consommateurs sur certains produits.

En utilisant la simulation, j'espère que les étudiants seront capables d'appréhender comment les entreprises peuvent se positionner stratégiquement. Il s'agit pour les étudiants de ne plus se demander comment ils doivent se positionner, mais plutôt de se poser la question suivante: "*Comment puis-je me positionner sur le marché, compte tenu de la stratégie des autres entreprises ?*". C'est une grande différence avec ce qu'ils ont pu voir auparavant en général. Nous les faisons également à réfléchir en termes de stratégie d'entreprise. Quand ils commencent à anticiper les mouvements du marché sur 2-3 années fiscales d'avance, on est sur quelque chose de beaucoup plus concret.

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

Nous avons des retours généralement très positifs. C'est d'autant plus vrai dans le cadre du format séminaire, qui permet de maintenir une sorte de compétition assez festive. À la fin de chaque année fiscale, nous affichons les résultats et nous les découvrons tous ensemble avec les variations des premières équipes de chaque univers. Cette présentation se solde par des éclats de rires et des moqueries entre les étudiants, mais toujours dans la bonne humeur ! C'est quelque chose de plutôt positif. Cependant, les étudiants qui sont en fin de course ont parfois tendance à le retranscrire sur l'évaluation qu'ils font de la simulation.

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

Global Challenge est une simulation pertinente, d'actualité, avec des concepts qui sont parfois intéressants. Le support technique est un vrai confort. Au début c'est une aide très précieuse, notamment sur le lancement d'une nouvelle simulation.

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