

USM31A - E business - Logistique

Présentation

Prérequis

Avoir suivi un cours de marketing (avancé) et avoir des quelques notions en e-commerce (cours d'initiation, expérience professionnelle, stage, alternance).

Objectifs pédagogiques

À la fin du cours, les étudiants seront capables de :

- Comprendre l'impact d'Internet et du shopping mobile sur les modèles économiques
- Analyser et proposer une évolution réaliste d'un modèle d'entreprise prenant en compte les nouveaux comportements des utilisateurs
- Digitaliser une offre de service ou de produit
- Utiliser les fonctions de bases des logiciels permettant d'optimiser un *Business Model* en tenant compte de comportement en ligne
- Estimer les limites liées à la logistique et à la distribution de produits et services
- Analyser les marchés émergents et proposer des solutions réalistes.

Compétences

Compétences transversales

- Identifier les usages numériques et les impacts de leur évolution sur le e-business et la logistique
- Mobiliser des savoirs hautement spécialisés comme base d'une pensée originale
- Développer une conscience critique des savoirs dans le domaine du e-business
- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale

Compétences spécifiques

- Concevoir des solutions de gestion en E-business/logistique
- Elaborer une vision stratégique qui intègre les évolutions de l'intelligence artificielle

Programme

Contenu

L'objectif de ce cours est d'étudier l'évolution des modèles économiques avec l'apparition d'Internet et des objets connectés. Une partie du cours est consacrée à l'impact des modèles économiques numériques sur les contraintes logistiques.

Un rapide historique de la philosophie d'internet est présenté, il permet de faire émerger les principaux concepts sous-jacents au réseau (opensource, neutralité du web, indépendance des acteurs, fonction régaliennne des Telecom, role des Gafa et des Natu, etc). L'émergence d'Internet a créé de nouvelles activités en modifiant la zone de chalandise des magasins. Les acheteurs sont aujourd'hui confrontés à un choix très important. Le problème est maintenant de capturer le prospect pour le transformer en client. Plusieurs stratégies sont à l'étude (logique dominante produit GDL, logique dominante services SDL, logique dominante données DDL).

Mis à jour le 14-02-2025



Code : USM31A

Unité spécifique de type cours

4 crédits

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / Catherine
DE LA FOUCHARDIERE

Contact national :

EPN15

2 rue Conté

75003 Paris

01 40 27 25 15

Habibatou Touré

habibatou.toure2@lecnam.net

Le cours expose les changements de comportements d'achat et les opportunités liées au digital, notamment en termes de suivi des utilisateurs et d'analyse commerciale des données (utilisation des fondamentaux de Google Analytics pour les cas pratique d'optimisation des BM). Il est également abordé la création et le tracking de données via des codes QR.

Une présentation et une analyse des business models est faite par secteur d'activité. Un est mis sur les BRIC et les pays émergents pour montrer les limites de la transposition des modèles européens et nord-américains.

Des stratégies telles que WebToStore, InstantDeal, EmbeadedDeals, le Drop shipping sont analysées pour identifier les opportunités marketing.

Une session du cours présente l'impact de ces nouvelles formes d'achat sur les contraintes logistiques. De nombreux marchés émergents (Afrique, Asie) sont aujourd'hui limité par le réseau de distribution des colis. En Europe la logistique inverse reste une démarche coûteuse et complexe pour les entreprises.

Enfin, une session est dédiée à l'usage de l'IA en marketing dans les PME/TPE. Les concepts de bases de l'IA sont présentés afin de comprendre les limites de cet outil. Une séance de mise en pratique (réalisations de flyers, d'emailing, de post sur les réseaux sociaux, de calcul de cube RFM, de planification d'événementiel) permet aux étudiants d'acquérir les compétences opérationnelles pour un prompt de qualité et un usage en entreprise. La séance se termine par une fiche méthodologique sur l'usage de l'IA et les éléments à contrôler lors de son utilisation (hallucination, erreur de traduction, etc.).

Matériel et ouvrages de références

Le matériel de cours est composé de diapositives PowerPoint, d'articles ou de cas qui seront distribués en classe ou envoyés par courrier électronique par le professeur. Pour approfondir le sujet, les manuels suggérés sont les suivants:

La boîte à outils du Marketing digital - 2e édition - Stéphane Truphème, Philippe Gastaudadr El Hana, Edition Dunod

Marketing digital -Sandrine Medioni, Sarah Benmoyal Bouzaglo, Ed Dunod

Des articles de presse et des sites Web récents seront fournis par l'enseignant pendant les séances de cours.

Modalités de validation

- Contrôle continu
- Examen final

Description des modalités de validation

Travail en groupe: 40%

Examen individuel final: 60%