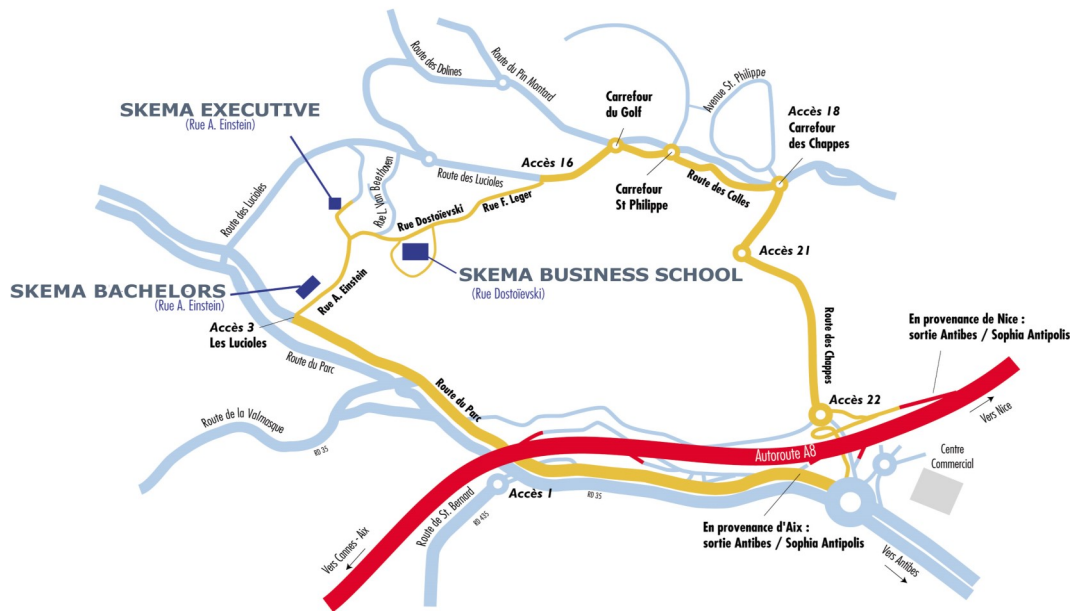


PLAN D'ACCES



SKEMA Business School— Rue Dostoïevski—06902 Sophia Antipolis Cedex
Contact : Skema Business School - Direction des relations entreprises
Maryline COMBES - maryline.combes@skema.edu
Tél. +33 (0)4 93 95 45 24 - Fax : +33 (0)4 93 95 45 81

Programme prévisionnel de l'édition 2017-2018 du Cycle Innovation & Connaissance La disruption dans toutes ses dimensions

- **13/10/17** : La disruption dans les services à travers les siècles. Ce que le passé peut nous apprendre pour éclairer notre futur en marche. Thierry BOURON, Auteur de Innovation, 50 success stories. Présence exceptionnelle de Alice GUILHON
- **12/12/17** : Transition énergétique et disruption dans les modes de consommation de l'électricité : de Linky au Smart Grid
 Pr. Lyvie GUERET TALON, SKEMA.
 Témoignage de Bernard MOURET, Enedis
- **20/02/18** : Thinking in, out and about the box .
 Pr. Peter SPIER, SKEMA & Steve KOPP, Amadeus
- **10/04/18** : Apprendre à penser et agir dans l'incertitude. Manuel de survie dans un monde en pleine disruption.
 Pr. Dominique VIAN. Témoignage entreprise



SKEMA BUSINESS SCHOOL CYCLE INNOVATION & CONNAISSANCE



INVITATION

90ème petit déjeuner du **CYCLE INNOVATION & CONNAISSANCE**
 le mardi 12 décembre 2017 de 8h30 à 10h00
 à SKEMA Business School, Rue Dostoïevski, **Grand Amphi (SKEMA 1)**

Transition énergétique & disruption dans les modes de consommation de l'électricité : de Linky au Smart Grid

Intervenants

- Lyvie GUERET TALON, Professeure SKEMA Business School
- Bernard MOURET, Enedis, Directeur Regional Côte d'Azur

Animatrice :

- Valérie BLANCHOT-COURTOIS, Professeure affiliée SKEMA Business School

Programme

- ◇ Accueil à partir de 8h00
- ◇ 8h30-8h35 : Introduction par Valérie BLANCHOT COURTOIS
- ◇ 8h35-9h30 : Interventions de Lyvie GUERET TALON & Bernard MOURET
- ◇ 9h30-10h00 : Questions-réponses

Partenaires 2017-2018 :



Entrée gratuite—Inscription obligatoire en ligne : [cliquer ici](#) (option webinar proposée)

En savoir plus sur Lyvie GUERET TALON

Professeur de Stratégie Marketing et Directrice de l'Académie Globalisation à Skema, ses recherches portent sur l'évolution de la Relation Client. Ses analyses abordent les secteurs du Service et mettent en évidence les nouvelles formes d'expérience client. Start-up, grande entreprise, secteur Public, organisations hybrides ou non-profit, toutes constatent une remise en cause de leur création de valeur sous le prisme des nouveaux outils technologiques et du Big Data.



Contact : lyvie.guerettalon@skema.edu

En savoir plus sur Bernard MOURET & Enedis

Directeur Régional de Enedis Côte d'Azur (Alpes Maritimes et Var), Bernard MOURET est également responsable du démonstrateur de smart grid Nice Smart Valley – projet européen Interflex conduit par ENEDIS. Il est élu à la CCI Nice Côte d'Azur et à l'UPE 06.



Enedis, anciennement EDF, est une société anonyme à conseil de surveillance et directeur, filiale à 100% d'EDF, chargée de la gestion et l'aménagement de 95% du réseau de distribution d'électricité en France

Contact : bernard.mouret@enedis.fr

Points abordés pendant la conférence

Vous avez entendu parler du petit boîtier vert Linky et des réseaux intelligents Smart Grids ? Vous pensez déjà à modifier vos modes de consommation électrique ou encore à produire vous-même une énergie régulée et autonome ? La transition énergétique est en marche et la France envisage d'atteindre 50% d'énergie propre et renouvelable d'ici 2030. Les aspects techniques et technologiques sont fondamentaux. Mais sont attendus de profonds changements managériaux et commerciaux. Il va nous falloir tester de nouveaux scénarios pour profiter du Big Data et de tous ces outils qui annoncent une plus grande autonomie des acteurs : entreprises, clients finaux, collectivités territoriales.

Le client est désormais un co-constructeur de la création de valeur sur les marchés. La relation client s'en trouve modifiée. Enedis est un rouage essentiel dans le défi de la transition énergétique. Quelle est sa position face aux défis à relever pour articuler une vision globale énergétique et des attentes locales très diverses ? Quels types de relations avec ces clients B2B et B2C ? Quelles offres de services innovants ? Quels sont ses atouts dans une perspective européenne ?

Autant de points qui seront abordés durant la conférence et permettront un échange avec les participants.

LA DIRECTION DES RELATIONS ENTREPRISES DE SKEMA BUSINESS SCHOOL

La Direction des Relations Entreprises de SKEMA a pour mission de créer, gérer et développer les relations entre l'Ecole et les Entreprises, et ce, au bénéfice des étudiants et jeunes diplômés, des entreprises, et des territoires. Notre activité première est en effet de créer, pour nos étudiants et jeunes diplômés, les conditions de réussite de leur début de carrière. Le nombre d'étudiants et de diplômés, la diversité des programmes et des spécialisations offertes, l'organisation multi-campus adoptée par SKEMA optimisent vos capacités à recruter. Nous vous invitons donc à :

- déposer vos offres de stage, d'année en entreprise (année « de césure »), d'apprentissage, d'emplois Jeunes Diplômés : <http://www.skema-bs.fr/rerelations-entreprises/deposez-une-offre>
- rencontrer nos étudiants lors de nos nombreux événements entreprises organisés : <http://www.skema-bs.fr/rerelations-entreprises/rencontrez-nos-etudiants>

Contact : Maryline COMBES - maryline.combes@skema.edu

SKEMA EXECUTIVE

SKEMA Executive accompagne le développement des talents au sein des entreprises pour générer de la performance durable. Son objectif est d'apporter aux dirigeants, managers et collaborateurs les outils et les aptitudes pour relever efficacement les nouveaux défis économiques et sociétaux : conduite du changement, responsabilité, finance, développement durable, transmission des compétences, globalisation... Son offre s'articule autour de Formations diplômantes, de Programmes certifiants (B.A.D.G.E. (Bilan d'Aptitude Délivré par les Grandes Ecoles), de Certifications professionnelles, de Programmes courts inter-entreprises proposés aux professionnels souhaitant perfectionner un savoir-faire ou un savoir-être et appliquer les acquis immédiatement en entreprise et de solutions sur mesure adaptées aux besoins et exigences du client. Des Study Tours, alliant formation, ateliers, projets professionnels, jeux d'entreprise, visites d'entreprises et découverte du territoire, sont également proposés à des cadres issus d'entreprises internationales ou à des participants d'universités internationales.

Contact : Carine PICHANT | carine.pichant@skema.edu

LE CYCLE INNOVATION & CONNAISSANCE DE SKEMA BUSINESS SCHOOL

Des clés pour entreprendre et innover dans une économie en pleine mutation

Lancé dès 2007, le Cycle Innovation & Connaissance de SKEMA a pour objectif d'éclairer les professionnels – dirigeants d'entreprise, entrepreneurs, managers, cadres – sur le monde en transition, via des conférences d'1h30 comprenant un apport théorique, des références pour approfondir et des pistes pour agir. Thématique générale : « Innover et se développer dans un monde en transformation continue ».

Thématiques 2017-2018 (11ème édition) : La disruption dans toutes ses dimensions

Chaque conférence, en format petit-déjeuner, a lieu de 8h30 à 10h – accueil café dès 8h -, avec un format unique : 30 minutes de défrichage de la thématique par un professeur de SKEMA, 30 minutes de témoignage d'une entreprise et 30 minutes de questions réponses.

Le cycle comprend 12 à 14 conférences par an réparties sur le Campus SKEMA de Sophia Antipolis, le Campus SKEMA de Paris La Défense (Pôle Universitaire Léonard de Vinci) et à Euratechnologies à Lille.

Les conférences de Sophia Antipolis sont pour la plupart accessibles à distance sous forme de webinar (en temps réel donc) ; elles sont filmées et peuvent être visionnées ultérieurement.

Contact Cycle Innovation & Connaissance

• Valérie Blanchot Courtois - valerie.blanchotcourtois@skema.edu – 06 73 73 78 76