



Michèle HEITZ

Maître de conférences

Université de Lorraine / IUT de Metz

IDE

Michèle HEITZ est titulaire d'un doctorat en Sciences de Gestion obtenu en 1998, sa thèse ayant porté sur le thème des coopérations inter-entreprises. Elle est Maître de conférences en Sciences de Gestion et intervient à l'IUT de Metz, à l'IAE Metz School of Management et en Sciences économiques à Strasbourg. Les matières sur lesquelles elle enseigne principalement : management, marketing dont marketing digital et géomarketing, stratégie d'entreprise, logistique, production et gestion de la qualité ainsi que gestion de projet. Ses travaux de recherche portent ou ont porté sur la problématique des réseaux d'entreprise puis du géomarketing et des bases de données dites localisées incluant la dimension de modélisation des comportements d'achat. Il en a découlé des connexions nombreuses avec l'aménagement commercial et les problématiques de localisation des points de vente. Accessoirement elle a collaboré à des thématiques plus liées à l'humain et à son rapport au temps et au travail dans l'entreprise ainsi qu'à la problématique de l'évaluation du coût carbone lié aux déplacements des consommateurs et à celle du développement des drives. Enfin, elle est intervenue dans des projets de cocréation de jeux à portée pédagogique (logiciel Simba).

Email :

michele.heitz@univ-lorraine.fr

Alma mater :

Université de Strasbourg, EM
Strasbourg, Université de Lorraine

Sujet(s) de recherche :

Géomarketing
Réseaux d'entreprise
Comportements d'achat Gestion du
temps dans l'entreprise
contemporaine

Fonctions

@IUT de Metz – Maître de conférences

Publications académiques

7 documents

Articles dans une revue2 document

- Jean-Pierre Douard, Michèle Heitz, Gérard Cliquet. Retail attraction revisited: From gravitation to purchase flows, a geomarketing application. *Recherche et Applications en Marketing (English Edition)*, 2015, 30 (1), pp.110-129. .
- Jean-Pierre Douard, Michèle Heitz, Gérard Cliquet. L'attraction commerciale revisitée : de la gravitation aux flux d'achat, une application du géomarketing.. *Recherche et Applications en Marketing (French Edition)*, 2015, 30 (1), pp.118 - 137. .

Communications dans un congrès2 document

- Michèle Heitz, Jean-Pierre Douard, Gérard Cliquet. Grande distribution alimentaire et » drive » : une solution à la mobilité des consommateurs ?. *14e Colloque E. Thil*, Sep 2011, Roubaix, France. 14 p.

- Michèle Heitz, Jean-Pierre Douard. Les critères de performance dans différents types de réseaux d'entreprise éléments de réflexion. *22ème congrès de l'AFC*, May 2001, Metz, France. pp.CD-Rom.

Chapitres d'ouvrage2 document

- Michèle Heitz, Jean-Pierre Douard. Comprendre la dynamique des centres-villes par la méthode d'analyse des flux d'achat » in (R)évolution du commerce de centre -ville : de l'état des lieux à la résilience. PUN. *(R)évolution du commerce de centre -ville : de l'état des lieux à la résilience*, 2019, 978-2-8143-0520-5.
- Michèle Heitz, Jean-Pierre Douard. Manager l'offre commerciale d'un territoire : de nouvelles clés pour agir » in Management de la dynamique territoriale, ouvrage collectif sous la direction de Nobile D., Marin A.. *Management de la dynamique territoriale*, PUN, 2018.

Thèses1 document

- Michèle Heitz. Les coopérations inter-entreprises : identification et interprétation des formes et des évolutions : proposition d'une grille de lecture, analyse au sein de filière et dans le cadre d'un environnement géographique de proximité. Gestion et management. Université Nancy 2, 1998. Français.



Documents récupérés de l'archive ouverte HAL