

Codjo Nélima YAKPOVI

ATER en sciences de Gestion /Marketing
IUT de Toulon (Université de Toulon)
Doctorant en Sciences de Gestion/ Marketing
Université de Lorraine

Membre du Laboratoire CEREFIGE (Centre Européen de Recherche en Économie Financière et Gestion des Entreprises)

Membre du Laboratoire CERGAM (Centre d'Etudes et de Recherche en Gestion d'Aix-Marseille)

<https://cerefige.univ-lorraine.fr/member/yakpovi-codjo-nelima/>

Adresse : 9 rue Sergent Blandan, 54000, Nancy ; Téléphone : (+33) 6 05 68 40 17

Courriel : Codjo-nelima.yakpovi@univ-lorraine.fr / yakpovi.codjo@gmail.com

FORMATIONS UNIVERSITAIRES

2022- à nos jours	Doctorant en sciences de gestion spécialité Marketing Laboratoire CEREFIGE, Université de Lorraine, Nancy (France) <u>Titre Provisoire de la Thèse</u> : Les effets de la divulgation de la publicité native sur les réponses des consommateurs <u>Co-directeurs</u> : Professeurs Jean-Luc Herrmann et Mathieu Kacha
2021-2022	Master Management Parcours Métiers du Conseil et de la Recherche (IAE Nancy School of Management ; Université de Lorraine ; FRANCE) ; Mention : Assez-Bien
2018-2020	Master Recherche en Sciences de Gestion Spécialité Marketing et Stratégie, Université de Lomé ; Mention : Bien (Major de Promotion)
2011-2015	Licence en Sciences de Gestion Spécialité Marketing et Stratégie (Université de Lomé) ; Mention : Assez-Bien
2010-2011	Baccalauréat Scientifique (Lycée Promo-Sophia ; Lomé)

EXPERIENCES UNIVERSITAIRES (ENSEIGNEMENTS ET ENCADREMENT)

2025- Aujourd'hui	ATER en Sciences de Gestion/ Marketing à IUT de Toulon -Fondamentaux du marketing & comportements du consommateur -Fondamentaux de la communication de marque -Stratégie Marketing -SAE Marketing
2024- 2025	Chargé d'Enseignement Vacataire en : -Mix Marketing IUT Épinal Hubert Curien (Université de Lorraine) -Environnement Juridique de l'entreprise IUT Épinal (Université de Lorraine) -Adoption et Diffusion des Innovations IAE de Metz (Université de Lorraine)
2020-2021	Chargé d'enseignement vacataire -Principes Marketing (Licence 1) -Techniques de commerce international (BTS 2) - Introduction à la Méthodologie de recherche - Initiation à l'évaluation d'Études de projets ITP Carrefour des Leaders (Niveau BTS1 et 2)
2017-2020	Chargé des travaux dirigés aux étudiants en sciences de Gestion Université de Lomé (Licence 1 à 3) en : -Étude de Marché et Principes Marketing, -Gestion Prévisionnelles des Ventes, -Mathématiques financière -Statistiques Descriptives

ENCADREMENT DE STAGE :

2025-2026 : Chargé de Suivi de stage d'encadrement de BUT 1 à BUT 3 Techniques de commercialisation (6 étudiants) (IUT Toulon, Université de Toulon)

2024-2025 : Chargé de suivi de stage d'encadrement d'un stagiaire en BUT 1 Techniques de commercialisation (IUT Épinal- Université de Lorraine)

RECHERCHE

Centres d'intérêt : communication persuasive, publicité native, marketing digital, marketing international, comportement du consommateur

Membre de l'équipe Marketing du CEREFIGE (Centre Européen de Recherche en Économie Financière et Gestion des Entreprises, Université de Lorraine)

Communications et Conférences à comité de lecture

Yakpovi, C. N., Kacha, M., & Herrmann, J. L. (2024). Informer l'internaute sur la présence d'une publicité native : enjeux, cadre réglementaire et étude des pratiques de divulgation. In *10ème Journée de Recherche en Marketing du Grand Est (JRMGE)*.

Yakpovi, C. N. (2023). Étude des effets de la publicité native sur les réponses des consommateurs. In *13ème Journée d'Étude de l'École Doctorale Sciences Juridiques, Politiques, Économiques et de Gestion*.

Autres activités de recherches

-Rédaction et soutenance des mémoires pour obtention des diplômes de Master

2021-2022 : Les effets de la publicité native sur les réponses des consommateurs : revue de la littérature et perspectives de recherches futures » ; (IAE Nancy School Management ; Université de Lorraine ; France)

2019-2020 : Effets du sentiment d'affinité et de l'image générale du pays d'origine du produit sur l'intention d'achat du riz Chinois au Togo : le rôle modérateur du genre (Utilisation de la méthodologie qualitative et quantitative) dont une partie du travail est soumis comme article en cours d'évaluation dans une revue.

AUTRES EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Juin 2022- Août 2025	WORLD FITNESS Nancy (France) : Membre du staff service client en temps partiel -Conception des tableaux de bord permettant d'analyser les données -Conseils pour améliorer l'image et accroître le chiffre d'affaires -Community Manager sur les réseaux sociaux pour le club
Septembre 2023-Juin 2024	Chargé d'accueil UFR LANSAD (Université de Lorraine, Nancy) -Gestion des emprunts des ressources aux centres des Langues -Accueil et orientation des étudiants internationaux -Réception et rangement des ressources
Avril-Juillet 2022	Stage de Recherche au sein du Laboratoire CEREFIGE (Université de Lorraine) (France) -Travail de recherche en sciences de gestion au sein du laboratoire CEREFIGE - Travail sur le projet de communication sur les médias sociaux de CEREFIGE

	<ul style="list-style-type: none"> - Participation à des événements scientifiques et ateliers de formations de rédaction d'articles scientifiques - Rédaction de mon mémoire de recherche
Mars-Septembre 2021	<p>SOCIETE AFRE-TOGO (Partenaire TOGOCOM et de CANAL + Togo ; Assistant Marketing et Chef de de Zone)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Manager d'une équipe commerciale de quinze (15) vendeurs motorisés dans une zone avec un portefeuille de plus de 2500 clients ; -Visites et Création des points de ventes ; -Fixation des objectifs de vente -Analyses des ventes hebdomadaires de l'équipe commerciale -Élaboration des stratégies marketing et communication
Novembre 2017-Mai 2018	<p>CABINET JETHRO SMART CONSULTING (Lomé- TOGO) (Assistant Marketing)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'un plan marketing et communication - Membre de l'équipe marketing pour l'étude du marché du cabinet (Conception du questionnaire, traitement avec le logiciel SPSS des données recueillies)
Novembre 2015-Mars 2017	<p>CICERI-TOGO ; Assistant Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chargé de distribution et de promotion des produits du Centre - Formation dans les techniques de négociation et de ventes pour mon équipe commerciale de 10 personnes ; étude de marché du centre - Conception des questionnaires, administration et traitement des données recueillies auprès des clients lors des formations

COMPETENCES ACQUISES

- Conception, enseignement, évaluation, encadrement et gestion des étudiants dans le supérieur
- Maitrise des techniques d'études et d'analyses des données qualitatives et quantitatives
- Management d'une équipe commerciale et conduite d'une enquête
- Élaboration d'un plan Marketing et d'un plan de communication
- Élaboration du Mix Marketing et de la Communication
- Techniques de négociation, de promotion et de vente d'un Produit

LOGICIELS MAITRISES

- Microsoft Office (Excel / Word / Power point / Outlook)
- Microsoft Visio
- Adobe Photoshop
- Google Analytics
- SPSS, Amos, Hayes, Nvivo
- Zotero

LANGUES :

- Français : Langue maternelle
- Anglais : Intermédiaire