

em
lyon
business
school

junior conseil
since 1972
lyon-ecully campus

emlyon junior conseil



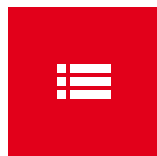
2^{ème} junior
d'Europe



Plus de 200 études
réalisées par an



En exercice
depuis 1972



Sommaire



01

Présentation d'emlyon
junior conseil

[Page.3](#)

02

Notre méthodologie

[Page.8](#)

03

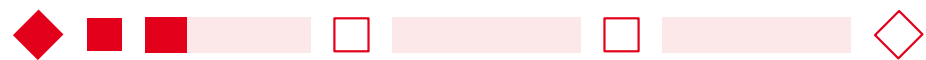
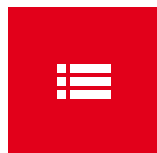
Nos références d'études
menées avec des acteurs
majeurs

[Page.14](#)



01

Présentation
d'emlyon junior
conseil



Présentation

d'emlyon junior conseil

emlyon junior conseil est, depuis sa création en 1972, l'une des Junior-Entreprises les plus reconnues et expérimentées de France. Nous réalisons chaque année plus de 200 études afin de répondre aux problématiques rencontrées par nos clients, qu'ils soient de grands groupes internationaux, des PME, des établissements publics ou des entrepreneurs.

Grâce à une formation d'un an et demi au sein de l'association, nous mettons au service de nos clients notre expérience et nos compétences en marketing, communication, entrepreneuriat et finance.

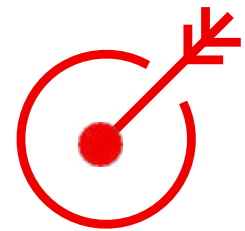
Notre mot d'ordre: la satisfaction client.

Nos clients peuvent également compter sur l'excellence académique de nos intervenants, de nos certifications et nos labels qui attestent de notre sérieux et de notre professionnalisme.



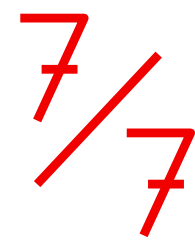
*L'ÉQUIPE 2024
D'EMLYON JUNIOR
CONSEIL*

Nos atouts



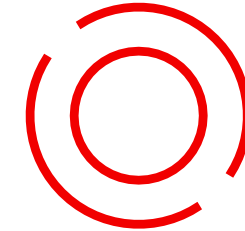
Expertise

- 1200 étudiants diplômés :
- Spécialisés dans l'un des 24 domaines d'expertise de l'emlyon business school
 - Avec 1 an d'expérience professionnelle minimum



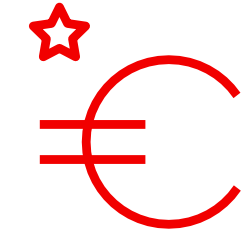
Disponibilité

- 20 chefs de projets disponibles en permanence pour répondre à vos besoins
- Des équipes construites en fonction de vos besoins et de vos contraintes



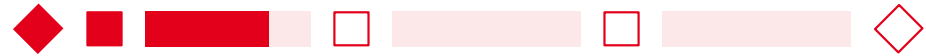
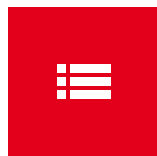
Adaptabilité

- Nos études sont menées chaque année dans plus de 35 secteurs différents
- Sur 1200 étudiants en Master 2, nous sommes sûrs de pouvoir trouver le profil le plus adapté à votre besoin et votre secteur



Rapport qualité/prix

- Un rapport qualité/prix imbattable dans le milieu du conseil
- Un taux horaire bien inférieur aux taux horaires des consultants juniors des cabinets de conseil



emlyon junior conseil, c'est :

Bénéficiaire des ressources documentaires de l'école

- Informations de secteurs et de marchés: Xerfi, Statista, BSC...
- Informations financières: Cap Financials, Orbis M&A, Factiva...
- Presse généraliste et spécialisée: Cairn, EBSCO, Emerald insight...

Pouvoir s'appuyer sur tout un réseau

- 38 600 alumni de l'emlyon, dans 130 pays
- 800 anciens d'emlyon junior conseil
- 170 professeurs et enseignants-chercheurs de renommée internationale

Plus de 50 ans d'expérience

- Une vision jeune et challengeante sur les enjeux stratégiques et tendances de marché
- 70% des entreprises du CAC 40 nous ont fait confiance
- Chaque année, plus de 50 entrepreneurs nous choisissent pour les accompagner dans leur projet de création d'entreprise

2^{ème}

École de commerce de **France**
en terme **d'employabilité des étudiants**

6

Campus dans le **monde**

6900

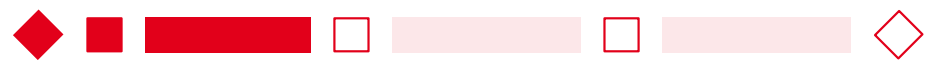
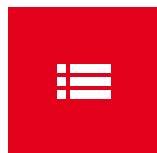
Étudiants disponibles pour travailler
sur nos missions

121

Nationalités différentes chez
les étudiants

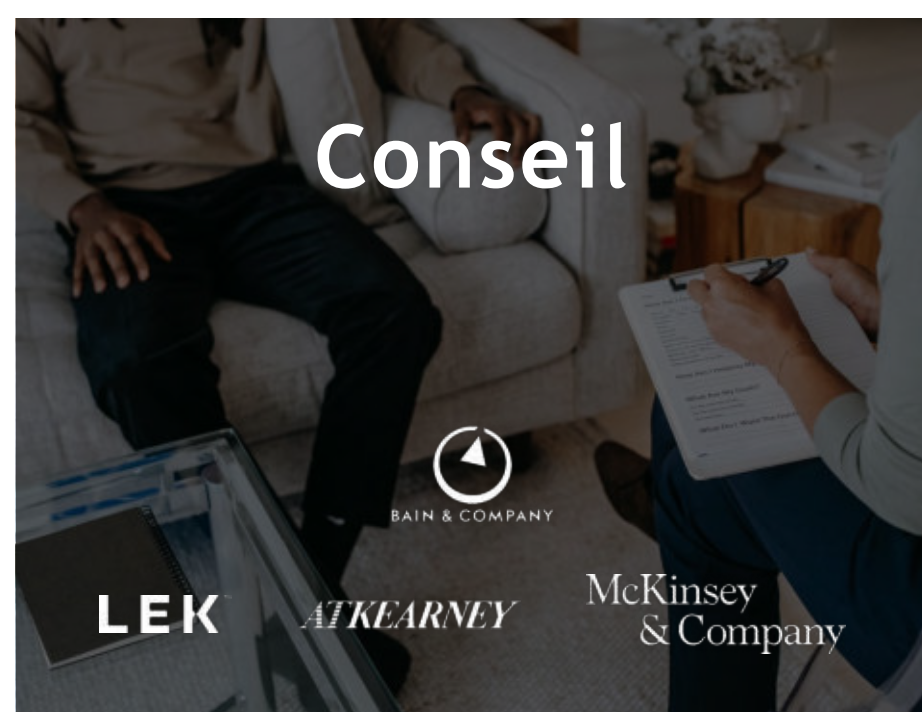
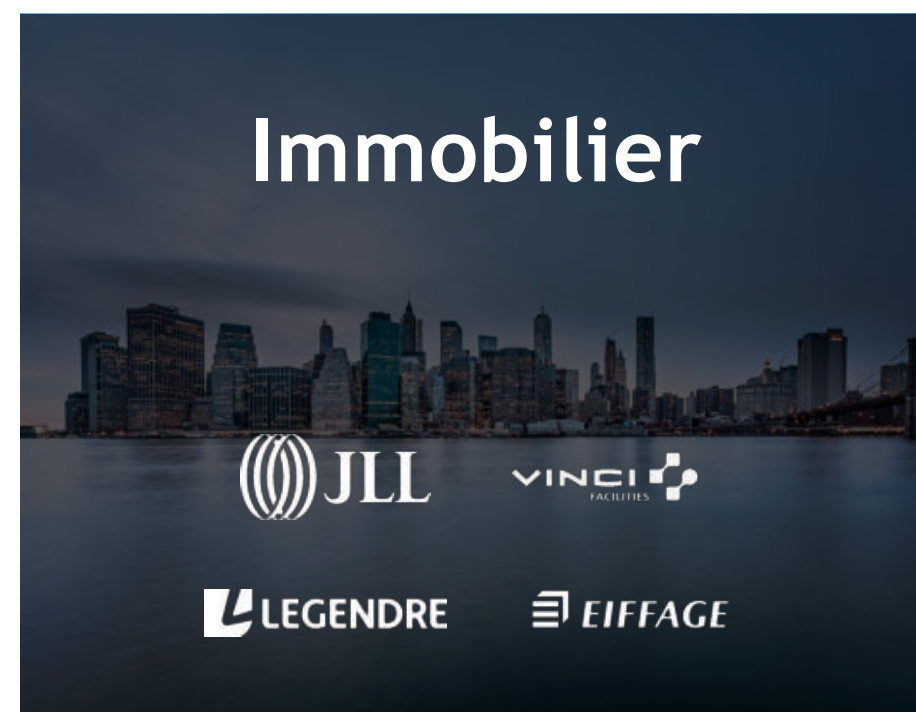
193

Universités partenaires sur
5 continents



Nos domaines d'expertises

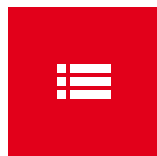
Les différentes expertises sectorielles dispensées par les cours de l'emlyon business school nous permettent de pouvoir nous adapter à tous vos secteurs. Nous assignerons à votre besoin le chef de projet et l'équipe de consultants les plus familiers avec votre domaine d'activité et vos enjeux.





02

Notre Méthodologie



Nos domaines de compétence

01

Enquête Quantitative

Objectif : tester une offre / image de marque

Une enquête quantitative implique l'administration de questionnaires quantitatifs par la présence physique d'enquêteurs ou par voie téléphonique. Cette collecte de données mène à une analyse qui permet de définir une clientèle et un positionnement.

04

Focus Group

Objectif : tester ou élaborer une nouvelle offre

Les focus group sont des ateliers qui rassemblent 5 à 10 personnes et visent à mener une conversation sur des thèmes clés avec des individus ciblés et hors de la cible. La richesse des focus group vient de la diversité des opinions.

02

Enquête Qualitative

Objectif : comprendre les attentes de la cible

Une enquête qualitative se base sur des entretiens qualitatifs avec des individus ciblés pour les qualités définies avec le client. L'échange a lieu au téléphone ou en face-à-face et dure entre 30 minutes et 1 heure.

05

Analyse financière

Objectif : donner du sens aux données financières

Les analyses et valorisations financières permettent d'extraire les forces et faiblesses d'une entreprise. Cette dernière peut être orientée interne pour l'analyse d'un projet ou de l'entreprise cliente, ou à l'externe avec l'analyse concurrentielle. Les analyses financières nous permettent de relever des signaux faibles qui peuvent avoir été omis par une analyse « stratégique ».

03

Recherche Documentaire & Veille

Objectif : connaître le marché et ses acteurs

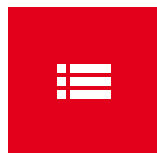
Une étude documentaire permet - en synthétisant l'état de la recherche actuelle - d'analyser le maillage concurrentiel, les forces en présence et les interactions. L'état des lieux du marché, les tendances attendues et les possibles innovations sont disponibles sur les bases de données accessibles à notre Junior Conseil.

06

Conseil en stratégie RSE

Objectif : réduire l'impact environnemental

Cette prestation implique l'accompagnement des entreprises dans l'élaboration et la mise en œuvre de leur stratégie de Responsabilité Sociale des Entreprises. L'emlyon junior conseil aident les entreprises à identifier les enjeux sociaux, environnementaux et sociétaux pertinents pour leur activité.



emlyon junior conseil

vous accompagne dans vos projets

RSE

- Évaluation des risques sur l'activité
- Impact Business d'une stratégie RSE
- Transition aux normes légales
- Étude de double matérialité

Marketing

- Plan de communication
- Étude de satisfaction externe
- Stratégie marketing
- Étude de positionnement

Entrepreneuriat

- *Pitch deck*
- *Business Plan*
- Étude de faisabilité
- Étude d'implantation

Finance

- Audit
- Analyse financière
- *Due-Diligence M&A*
- Plan de financement

Services numériques

- Développement Web
- Design
- *Branding* (identité de marque)
- SEO (référencement)
- Applications mobiles

Terrain

- Étude quantitative
- Étude qualitative
- *Focus group*
- *Sourcing* de prospects

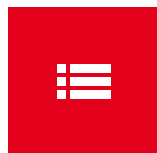
Stratégie

- Étude de marché
- *Benchmark*
- Veille concurrentielle
- Définition de la stratégie

Ressources humaines

- Satisfaction interne
- Stratégie de recrutement
- Sourcing de profils





La garantie d'un service de qualité



Suivi Qualité

Chacune des missions d'emlyon junior conseil est aussi supervisée par un responsable qualité. Ce dernier est le garant de la qualité des prestations fournies par notre structure.

Aucun document ne quitte la Junior-Entreprise sans son approbation, de la présente convention d'étude au rapport final. Outre la supervision et le suivi de l'étude en cours, il est chargé de sensibiliser le chargé d'étude aux enjeux qualité d'emlyon junior conseil.

CNJE



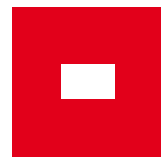
BUREAU
VERITAS

Un audit annuel

- Audit financier
- Audit stratégique
- Audit du management de la qualité

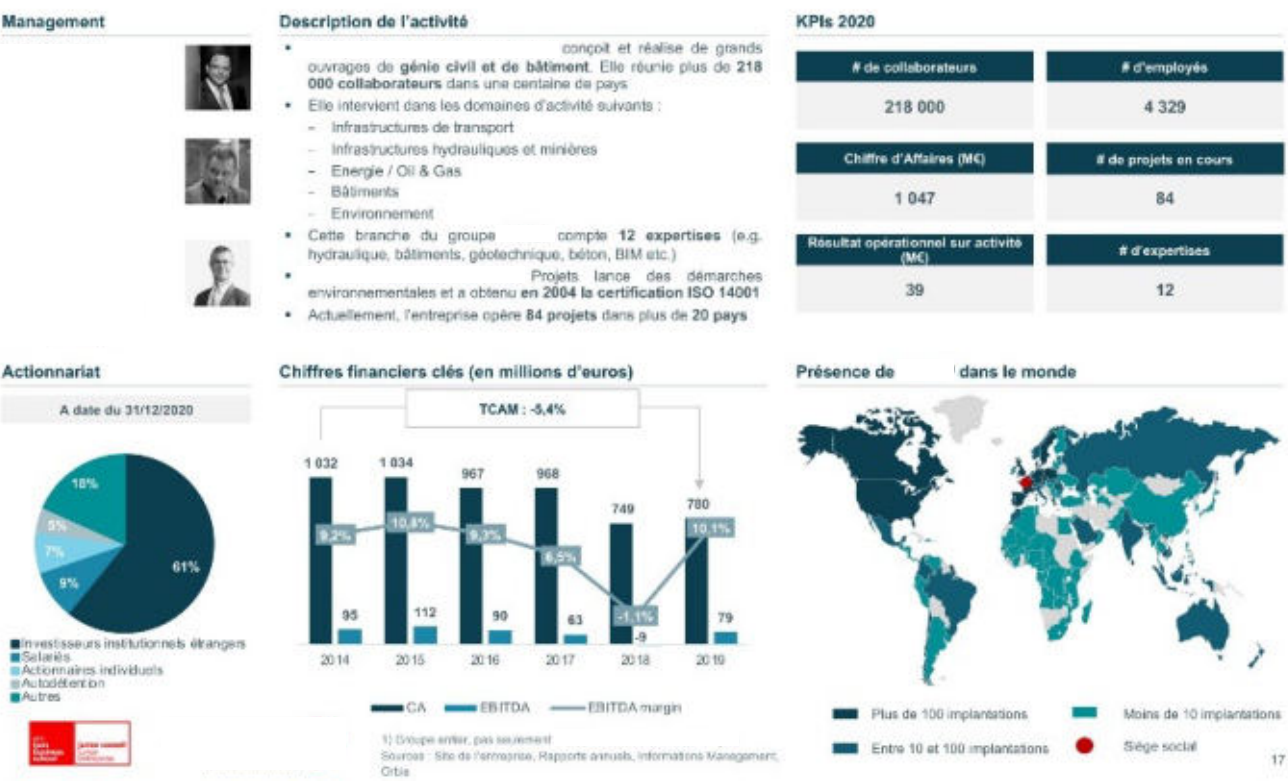
ISO 14001 - RSE
ISO 9001 - Management

Certification par
le Bureau Veritas



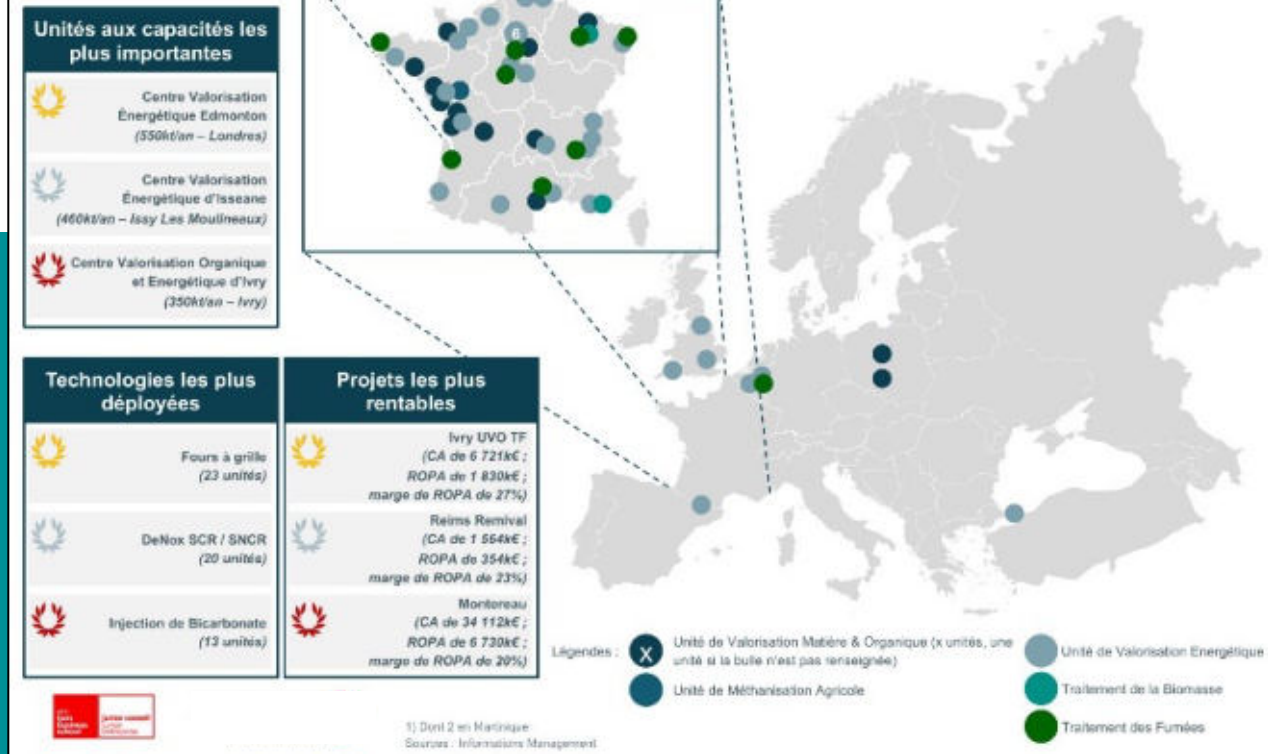
Exemple de livrable d'étude de marché

– En bref

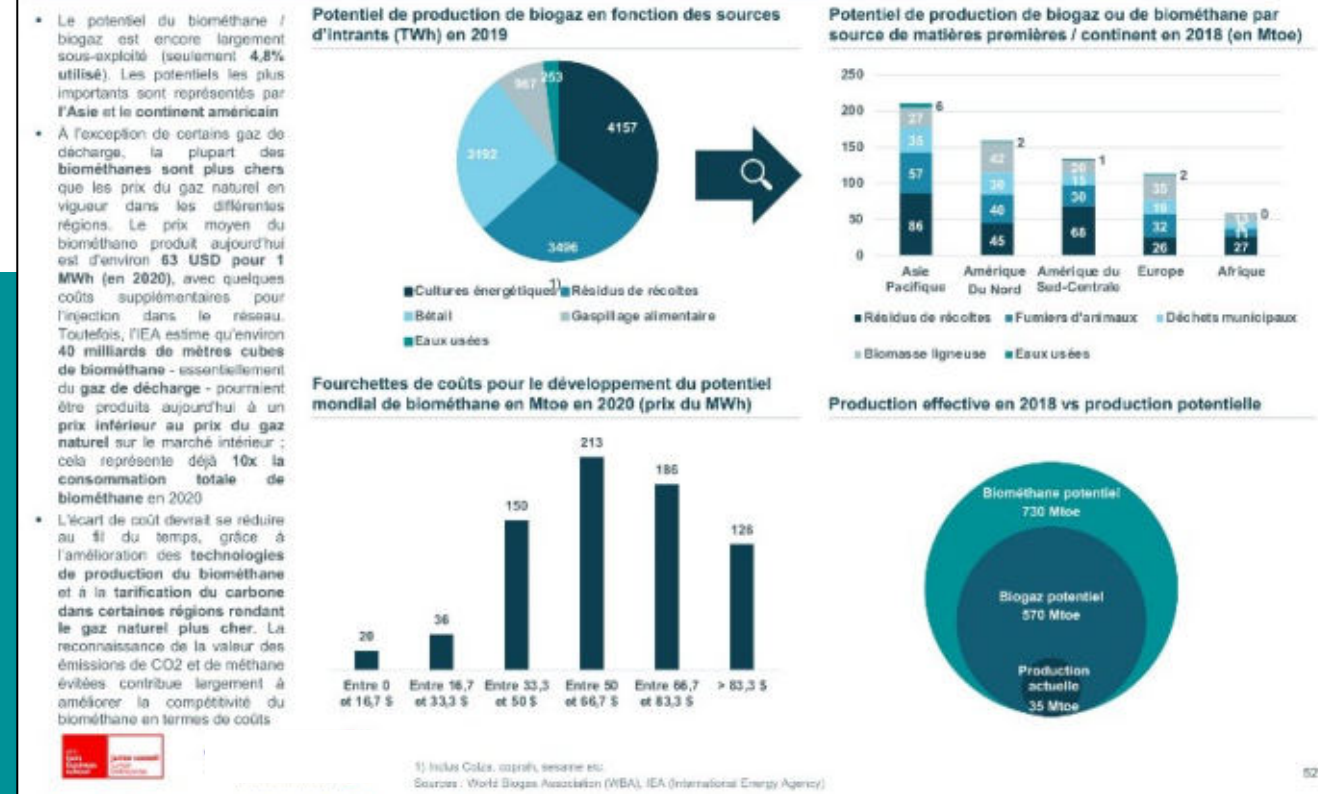


Zoom sur les principales références en Europe sur le traitement des déchets

Mises en service entre 1997 et 2022



Biogaz – En bref



Panorama concurrentiel (1/3)

	AC SOLIS	ANDRITZ	BW HYDRA	ENIM	Biopower	Hitachi Zosen INOVA
Création	1853	1805	1867	1856	1928	1933
Siège social	Galbiate (Italie)	Graz (Autriche)	Aixon, Ohio (USA)	Paris (France)	Rattingen (Allemagne)	Zürich (Suisse)
Pays principaux		n.a.				
# Employés	~320	~27 000 (groupe)	~4 000	~3 000 (groupe)	~150	n.a.
Business Model	Chaudières (classiques) / Biomasse et UVE / Générateurs de vapeur	Hydroélectricité / Biomasse	Renouvelable / Environnement / Thermique	Valorisation énergétique / Power / DTP	Valorisation énergétique / DTP / CFB (LFC) / Boilers	Valorisation énergétique / Gas vert / Power
Capacité traitée	Faible	Fort	Fort / Moyenne / Faible	Faible / Moyenne	Faible	Moyenne / Faible
# Références	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	>10	>600
CA (M€)	320 M€ (2019)	644 M€ (2020)	463 M€ (2020)	302 M€ (2019)	23 M€ (2018)	n.a.
EBITDA (M€)	80 M€ (2019)	71 M€ (2020)	23 M€ (2020)	-150 M€	n.a.	n.a.
Marge (%)	25%	7,7%	5%	-38,2%	n.a.	n.a.
Technologies clés	Chaudières, SNCR, SCR, MERCOX, EcoFuel	DynaGrate, Valund (Grille), ADIOX, MERCOX, CUTNOX	SNCR, SCR, VaporiLAB, SemiSecLAB, GranLAB	CFB (LFC), Chaudières (grilles), Circoclean, FER-DI	SNCR, SCR, DynNOR, Korpogas	SNCR, SCR, DynNOR, Korpogas
Clients		n.a.				

Sources : Sites de l'entreprise, Orbis, Informations Management, SSP Capital IQ

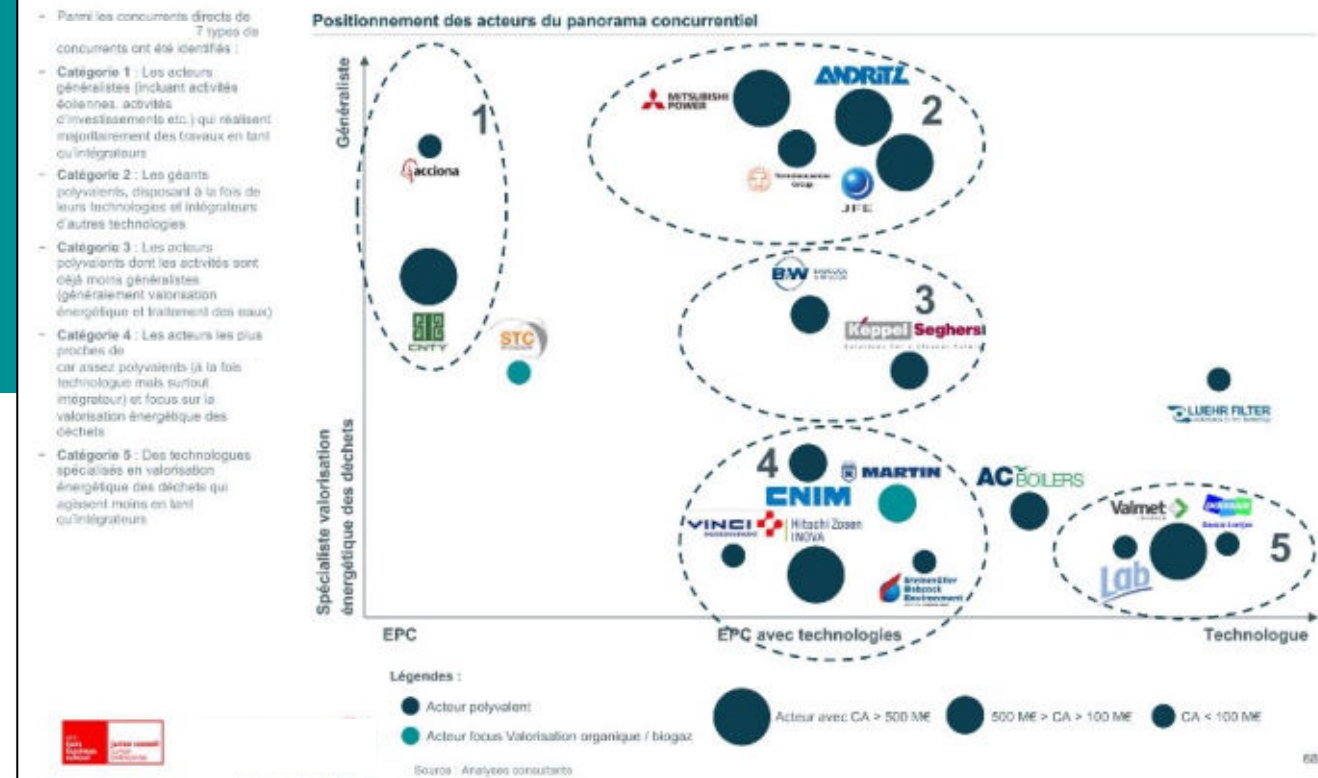
Carte des concurrents à travers le monde¹⁾ (2/3)

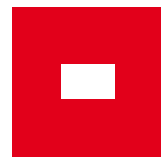
Présence des acteurs avec des activités Valorisation Organique



Grappe à bulles – Positionnement des acteurs de la valorisation énergétique

Taille des bulles en fonction du chiffre d'affaires





Exemple de livrable de business plan

Slides issues d'un livrable de 55 pages

Prévisions financières

Récapitulatif

La rentabilité des chambres d'hôtes est bonne... ...alors que les cabanes exigent un investissement

	5 chambres	1 chambre	5 cabanes	1 cabane
Rémunération actualisée*	340,834 €	68,167 €	281,116 €	56,223 €
Investissement	30,000 €	6,000 €	250,000 €	50,000 €
Discounted Cash Flow	310,834 €	62,167 €	31,116 €	6,223 €

Un investissement faible pour des cash flow très stables dans le temps

Un investissement et des coups plus importants sans avoir un chiffre d'affaires nettement supérieur

Compte de résultat Chambres d'hôtes

Scénario moyen

Compte de résultat Cabanes

Scénario moyen

* Actualisée sur 15 ans, qui est la période sans réinvestissement, taux d'actualisation de 9%

Prévisions financières

Compte de résultat

Année	2024	2025	2026	2027
Nuits vendues	450	473	526	616
Tx de remplissage moyen	25%	26%	29%	34%
Chiffre d'affaires	53,196 €	57,558 €	65,864 €	77,082 €
Coûts Variables	12,010 €	12,393 €	13,381 €	13,581 €
Coûts Fixes	12,293 €	12,293 €	12,293 €	12,293 €
EBITDA	28,893 €	32,872 €	40,190 €	51,208 €
Marge EBITDA	54%	57%	61%	66%
D&A	4,000 €	4,000 €	4,000 €	4,000 €
EBIT	24,893 €	28,872 €	36,190 €	48,152 €
Marge EBIT	47%	50%	55%	62%
Cycle financier	- €	- €	- €	- €
Cycle exceptionnel	- €	- €	- €	- €
Résultat avant impôt	24,893 €	28,872 €	36,190 €	48,152 €
Résultat avant impôt %	47%	50%	55%	62%

L'activité de chambres d'hôtes est considérée comme une activité personnelle et ne relève pas d'une personne morale différente. Cette vision du compte de résultat est utile pour les prévisions mais ne doit pas être utilisée à un niveau comptable.

- Le nombre de nuitées commence assez bas en 2024, mais devrait se stabiliser légèrement au dessus de la moyenne de marché (31%) grâce aux leviers évoqués précédemment.
- Le chiffre d'affaires profite de l'augmentation significative du nombre de nuitées, et d'une augmentation des prix, résultant en un CAGR de 13%.
- Les marges opérationnelles (EBITDA, EBIT, Résultat) sont importantes car aucun loyer n'est payé et aucun investissement significatif n'est fait.

Prévisions financières

Flux de trésorerie

Année	2024	2025	2026	2027
Résultat net	24,893 €	28,872 €	36,190 €	48,004 €
Activité	4,150 €	4,010 €	4,020 €	3,757 €
Investissement	- 30,000 €	- €	- €	- €
Financement	30,000 €	- €	- €	- €
Trésorerie à l'ouverture	- €	29,043 €	61,925 €	102,135 €
Variation de trésorerie	29,043 €	32,882 €	40,210 €	51,760 €
Trésorerie à la clôture	29,043 €	61,925 €	102,135 €	153,895 €
Point le plus bas de la trésorerie	1,311 €	30,360 €	63,484 €	104,178 €

Trésorerie à la fin du mois

L'activité de chambres d'hôtes est considérée comme une activité personnelle et ne relève pas d'une personne morale différente. Cette vision du compte de résultat est utile pour les prévisions mais ne doit pas être utilisée à un niveau comptable.

- Les dépréciations et amortissements de l'année sont repris car ils ont été constatés comptablement mais ne relèvent pas d'une variation de cash.
- Un investissement initial de 30K€ est considéré, afin de justifier le positionnement confort/promium des chambres d'hôtes.
- Il inclut des frais de rénovation, du mobilier ainsi qu'un spa.
- Aucun prêt n'est considéré dans cette analyse, mais il est possible de financer les travaux par ce biais.

Prévisions financières

Trois scénarii

Compte de résultat Scénario bas

Compte de résultat Scénario moyen

Compte de résultat Scénario haut

Trésorerie à la fin du mois

Prévisions financières

Seuil de rentabilité

	Chambre d'hôtes	Table d'hôte
Chiffre d'affaires unitaire	130 €	25 €
Coûts variables unitaire	16 €	10 €
Coûts fixes alloués*	27 €	0 €
Marge unitaire	87 €	15 €
Marge unitaire %	67 %	60 %

Le point mort est le point à partir duquel une entreprise est rentable.

Il faut vendre 106 nuités au total – soit 21 nuités/chambre/an – pour que la marge variable dégagée surpasse les coûts fixes et que le projet soit rentable.

Etude du point mort

La marge opérationnelle est très bonne

- Certains éléments ne sont cependant ici pas pris en compte :
 - Le coût du logement car il s'agit d'une résidence principale
 - Les investissements initiaux pour justifier le positionnement confort et donner envie aux clients
 - Le BFR reflétant l'argent immobilisé pour l'activité

* Sous réserve de 450 nuitées vendues

Prévisions financières

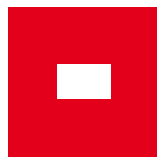
Récapitulatif - Cabanes

Scénario bas

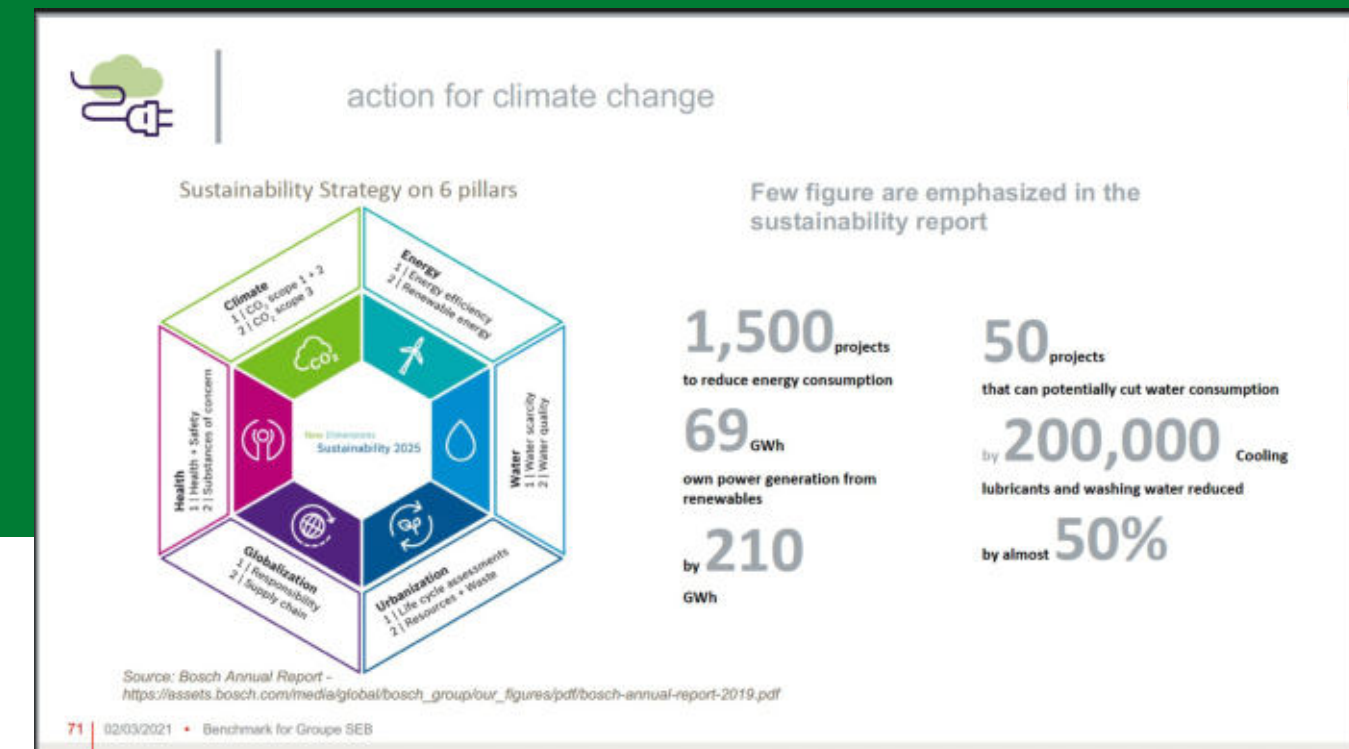
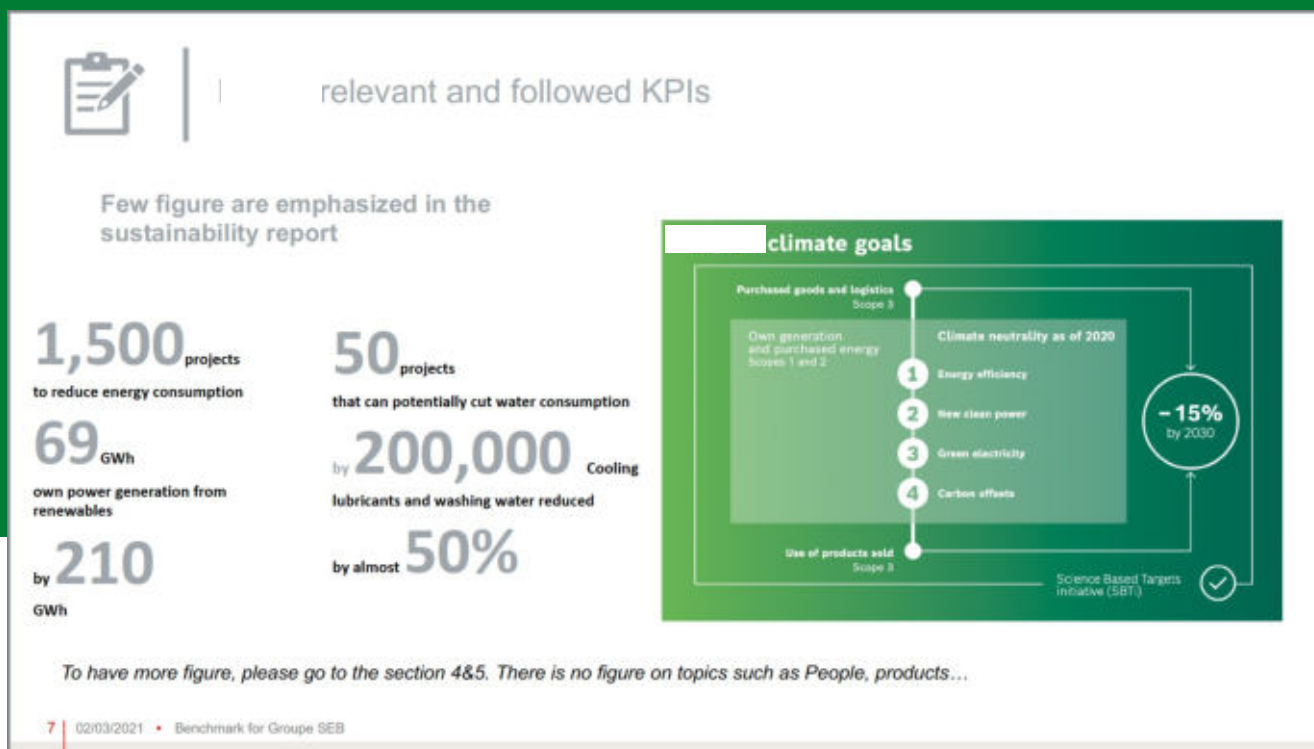
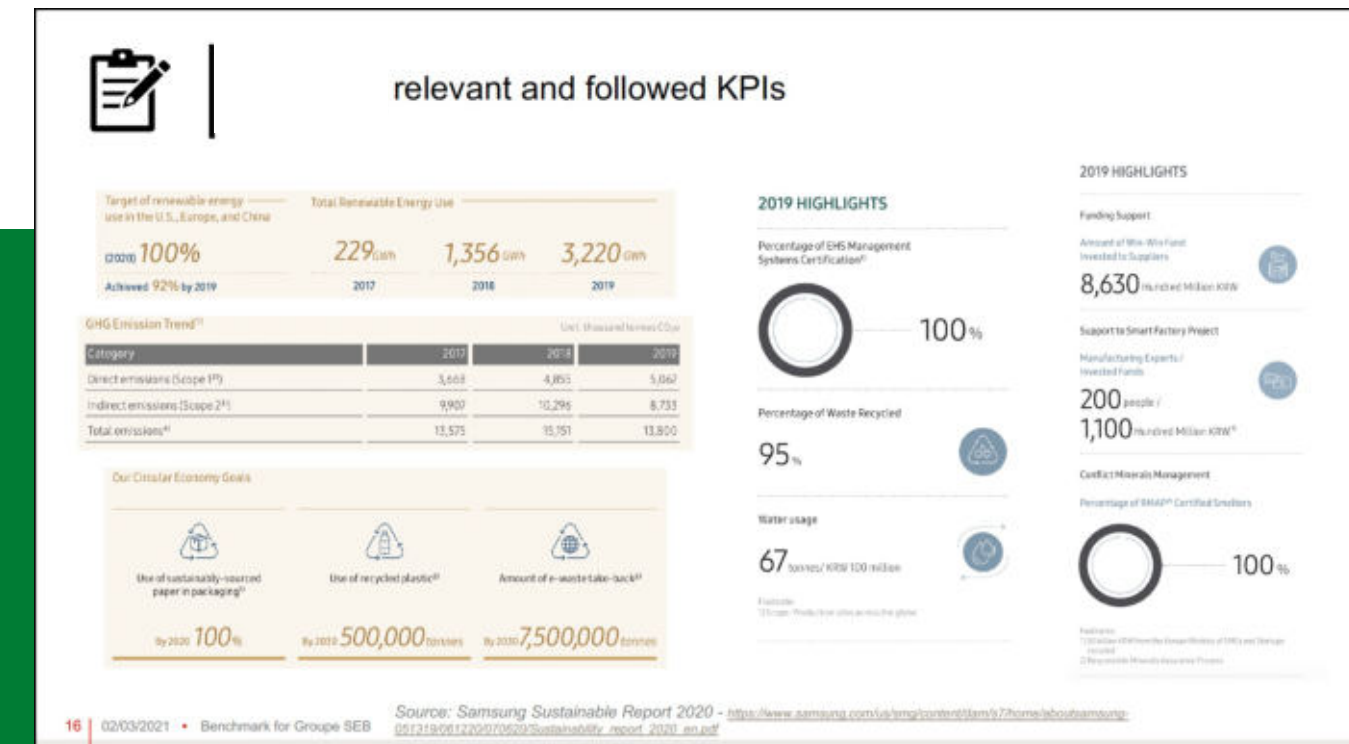
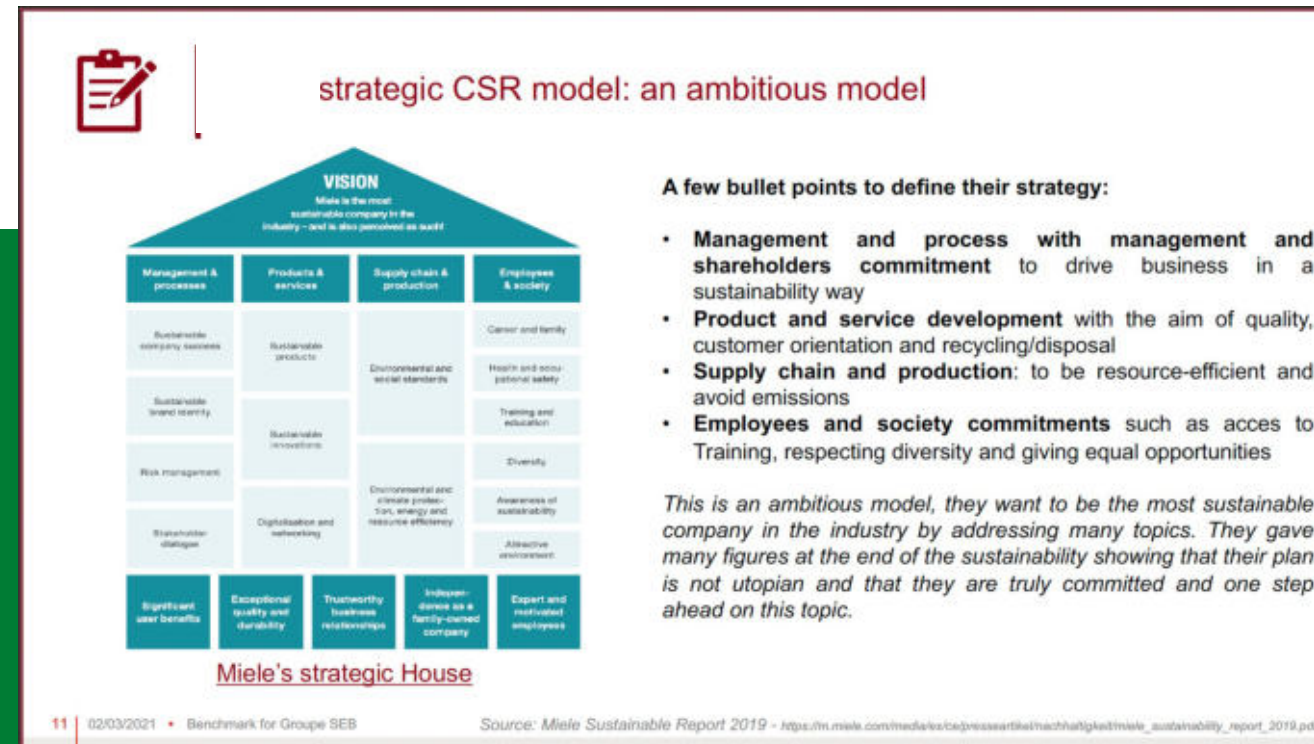
Scénario moyen

Scénario haut

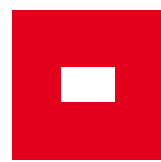
Trésorerie à la clôture



Exemple de livrable de benchmark RSE



Slides issues d'un livrable de 64 pages



Exemple de livrable de retraitement statistique

Slides issues d'un livrable de 38 pages

Présentation de l'échantillon (2/2)

Taux de pénétration par région en %

26%
DROM

- **Toutes les régions** de France (DROM compris) ont été sondées lors de l'enquête.
- Bourgogne-France-Comté est la région la moins pénétrée avec 24%.

- Le **taux de pénétration est d'environ 33%** avec 2043 réponses pour 6153 appels passés. L'échantillon analysé est donc suffisant pour avoir une bonne représentativité statistique à l'échelle française.
- L'analyse a révélé qu'il y a **140 prospects potentiels**.
- Parmi ces **2043 réponses** :
 - 1261 appartiennent à la tranche 1 ;
 - 782 appartiennent à la tranche 2.
- Parmi les **4110 appels sans réponse** :
 - 3017 appartiennent à la tranche 1 ;
 - 1093 appartiennent à la tranche 2.
- Au global, **70%** des appels concernaient les entreprises de **0 – 49 salariés**, et **30%** les entreprises de **50 – 99 salariés**.
- Le taux de pénétration par région est important avec la **quasi-totalité des régions pénétrées à plus de 25%**.
- Par domaine d'activité, le **taux de pénétration est plus hétérogène** avec des coefficients qui varient plus largement.

STRICTEMENT CONFIDENTIEL – AVRIL 2023

Segmentation des 140 prospects

Segmentation du nombre de prospect par tranche

50 - 99 salariés; 26%
140
1 - 49 salariés; 74%

Segmentation par région

REGIONS	PROSPECTS
1. Auvergne-Rhône-Alpes	31
2. Ile-de-France	16
3. Hauts-de-France	14
4. Nouvelle-Aquitaine	11
5. Occitanie	11
6. Pays de la Loire	10
7. Provence-Alpes-Côte d'Azur	9
8. Bretagne	9
9. Centre-Val de Loire	9
10. Grand Est	8
11. Normandie	6
12. Bourgogne-Franche-Comté	6

Segmentation des prospect par domaine d'activité

- Les prospects sont répartis en **40 domaines d'activité**.
- Les domaines d'activité qui souhaitent le plus être recontactés sont:
 - ✓ Sylviculture et exploitation forestière (13 réponses)
 - ✓ Transports terrestres et transport par conduites (11 réponses)
 - ✓ Recherche-développement scientifique (9 réponses)
 - ✓ Imprimerie et reproduction d'enregistrements (9 réponses)

STRICTEMENT CONFIDENTIEL – AVRIL 2023

Parts de marché sur le segment SME par domaine d'activité

Segmentation des clients [] par domaine d'activité

1/3 des PME distribuant des Tickets-Restaurant à leurs salariés (682 PME) font partie d'un de ces domaines d'activité :

1. Fabrication de machines et équipements (57 réponses)
2. Edition (42 réponses)
3. Commerce au détail, automobiles et motocycles (41 réponses)
4. Restauration (35 réponses)
5. Activités d'architecture & ingénierie (28 réponses)
6. Activités administratives (27 réponses)

Parts de marché [] par domaine d'activité

Sur les 3 domaines les plus pénétrés :

- 🏠 Leader avec 39% PDM
- 📄 Co-leader avec 31% PDM avec Bimpli
- 🚗 Leader avec 37% PDM

- Les domaines d'activité sont **inégalement pénétrés par les titres-restaurants**.
- Sur les 10 domaines d'activités les plus importants, **France est majoritairement présent sur 7 d'entre eux**.
- Les **parts de marché par domaine par émetteur ne sont pas réparties de manière homogène** par rapport aux parts de marché globales.

STRICTEMENT CONFIDENTIEL – AVRIL 2023

Format des titres par région et domaine d'activité

PDM par format et par région

On observe une certaine homogénéité entre les formats : IDF est toujours en tête, suivi par la région AURA puis la Nouvelle-Aquitaine.

- ✓ **Papier** : ces 3 régions représentent 44% des titres au format papier. L'Île de France possède 20% des PDM.
- ✓ **Carte** : ces 3 régions représentent 48% des titres au format carte. L'Île de France possède 26% des PDM.
- ✓ **Digital** : ces 3 régions représentent 42% des titres au format digital. L'Île de France possède 15% des PDM.

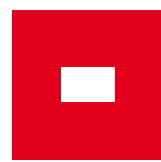
REGIONS	Papier	Carte	Digital
Ile-de-France	20%	26%	15%
Auvergne-Rhône-Alpes	15%	14%	14%
Nouvelle-Aquitaine	9%	9%	12%
TOTAL	44%	48%	42%

PDM par format en fonction des domaines d'activités

- ✓ **Papier** : le marché du TR au format papier est assez hétérogène et il paraît donc essentiel de cibler un maximum de domaines d'activité sous ce format. La fabrication de machines et équipements arrive en tête avec seulement 8% des PDM.
- ✓ **Carte** : le marché du TR sous forme de carte est assez hétérogène. L'édition arrive en tête avec seulement 8% des PDM. Il paraît donc essentiel de cibler un maximum de domaines d'activité sous ce format.
- ✓ **Digital** : L'enseignement, la restauration et l'édition représentent 35% des PDM sous cette forme. L'enseignement et la restauration possède une PDM identique de 13%.

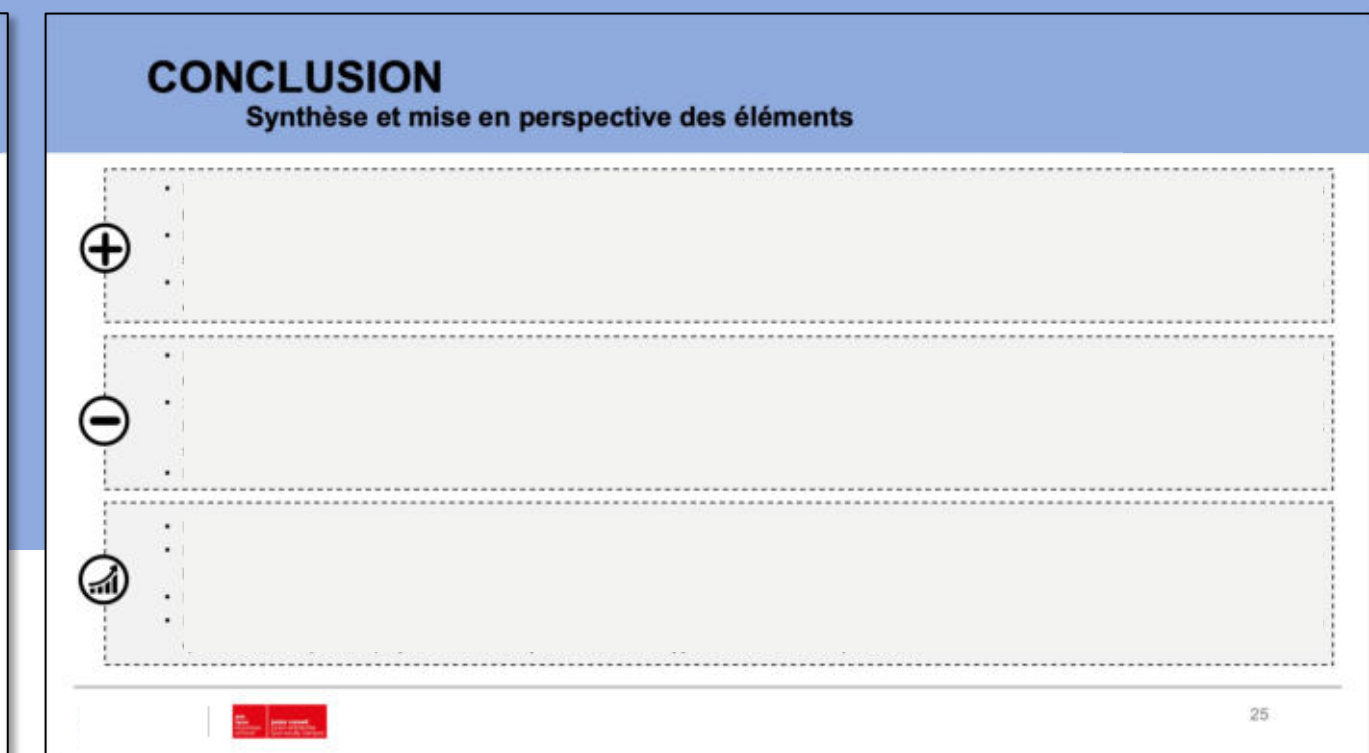
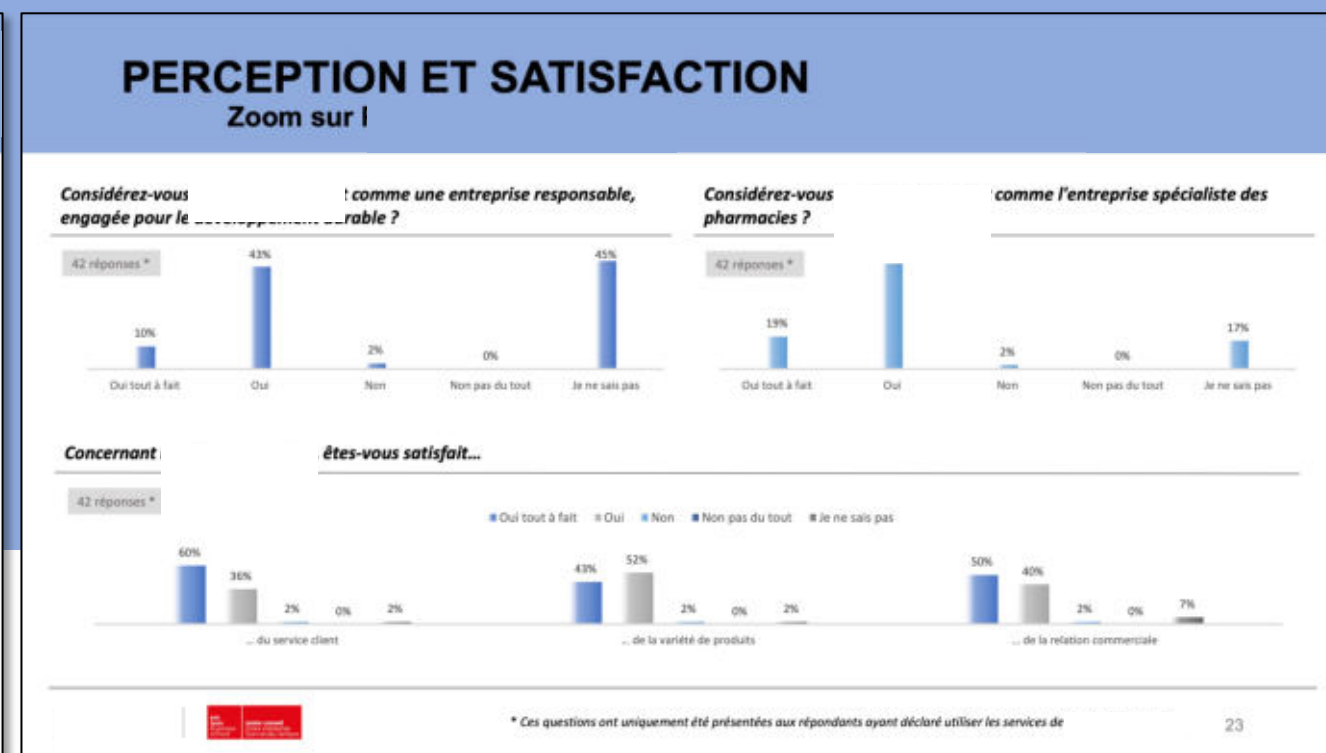
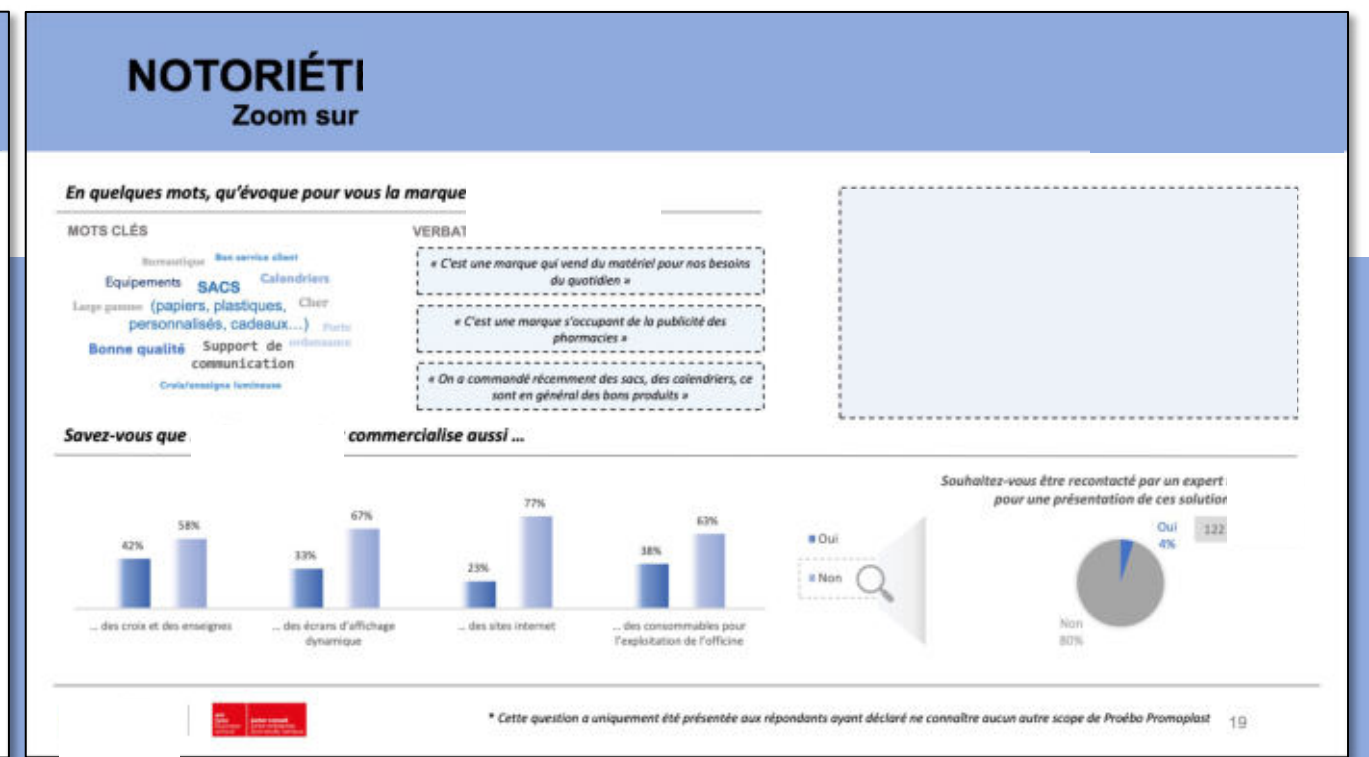
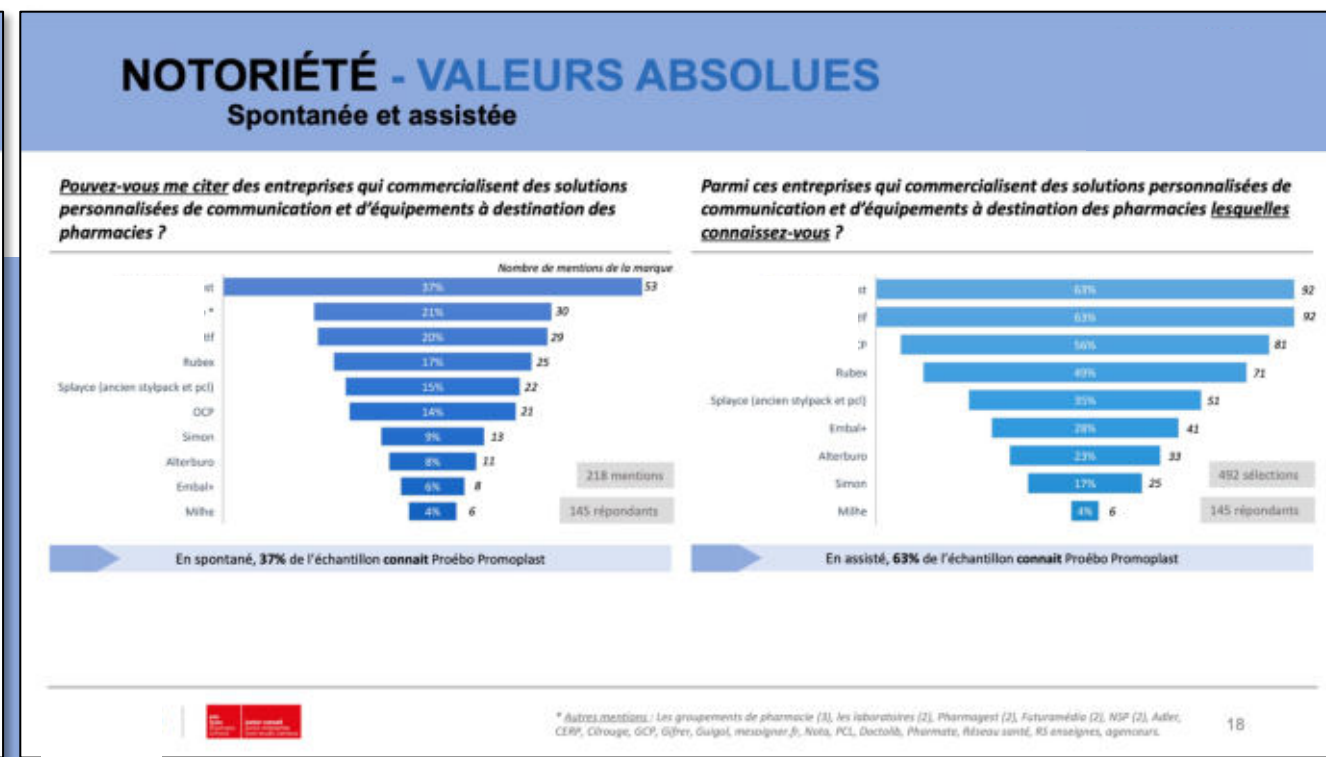
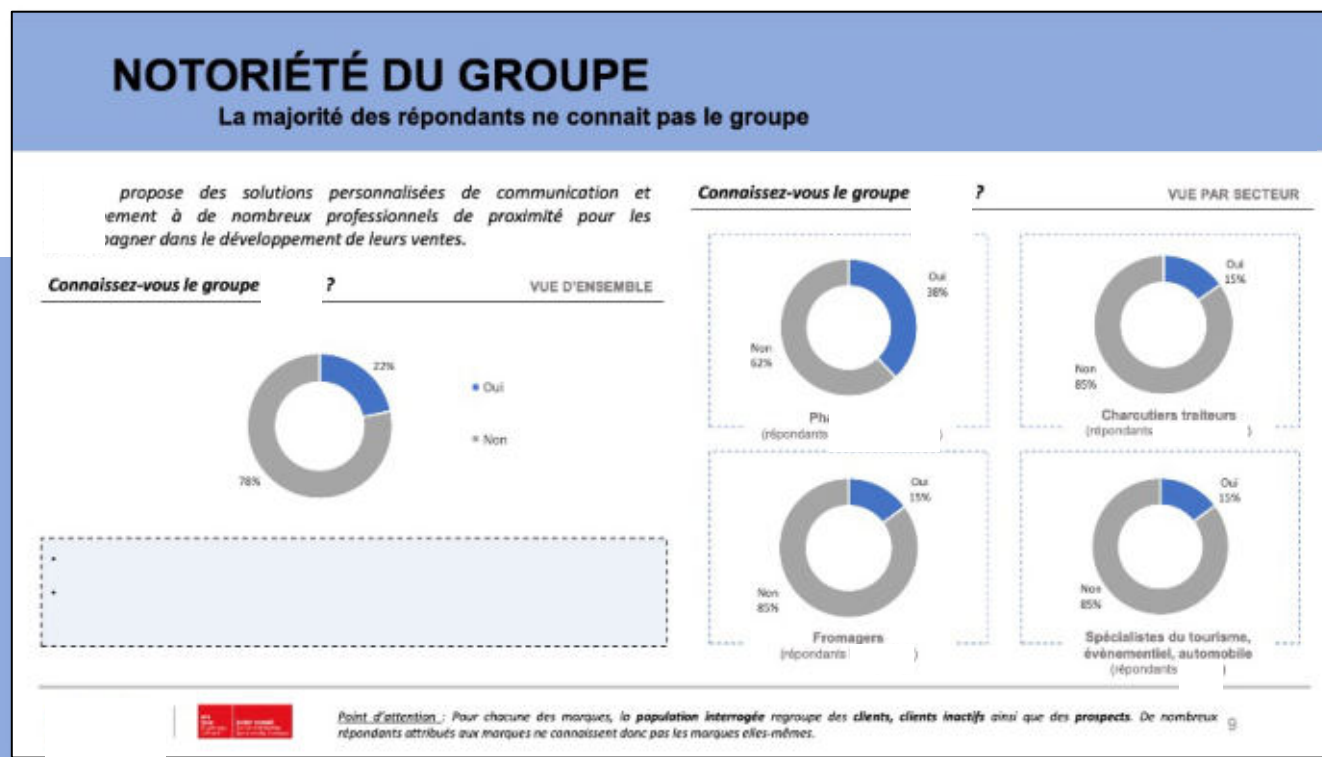
Format	Domaine	PDM
Papier 18%	Fabrication de machines et équipements	8%
	Commerce au détail, automobiles et motocycles	6%
	Travaux de construction spécialisés	4%
Carte 19%	Édition	8%
	Commerce de détail, automobiles et motocycles	7%
	Fabrication de machines et équipements	5%
Digital 35%	Enseignement	13%
	Restauration	13%
	Édition	8%

STRICTEMENT CONFIDENTIEL – AVRIL 2023



Exemple de livrable d'étude de notoriété

Slides issues d'un livrable de 65 pages





03

Nos références
d'études menées avec
des acteurs majeurs

Industrie



RENAULT

VINCI
FACILITIES



Air Liquide

sanofi



MICHELIN

Réalisation d'une étude quantitative

pour Sanofi Pasteur



Cadre de l'étude :

Dans le cadre de sa transformation digitale, SANOFI développe deux services à destination des pharmacies : un CRM ainsi qu'une plateforme de commande B2B.

Le CRM est à destination du commercial, et lui permettrait de centraliser le suivi et la gestion de l'activité de l'officine. La particularité étant que ce dernier ne serait disponible qu'en ligne. Ainsi, le projet s'inscrit dans un véritable enjeu de connectivité en Pharmacie.

La plateforme B2B est à destination du pharmacien et permettrait de centraliser entre-autres, l'ensemble des prises de commandes, des contrats et des factures. Cette plateforme ne serait également que disponible en ligne.

Avant de se lancer, SANOFI souhaite évaluer le potentiel de ces solutions digitales auprès d'un large panel de pharmacies dans le but de positionner son offre.

C'est dans ce cadre que SANOFI fait appel à emlyon junior conseil pour réaliser une étude de potentialité afin de valider l'adéquation de l'offre avec la réalité du marché

Méthodologie appliquée :

- **Administration** de 1371 questionnaires en physique dans 3 villes différentes (Paris, Lyon, Marseille)
- **Retraitement et analyse** des questionnaires présenté en physique.

Cette mission a été réalisée en 3 semaines par 44 enquêteurs.

Conseil



BAIN & COMPANY

LEK™

ATKEARNEY

McKinsey
& Company

Réalisation d'une étude de marché

pour Bain & Company

Cadre de l'étude :

Bain & Company a fait appel à emlyon junior conseil pour travailler sur une due diligence stratégique buy-side pour une entreprise d'une valeur de 800m€ : nous avons sourcé puis interrogé 78 commerces de l'entreprise en 72h. Chaque commerce a été étudié selon 25 critères sélectionnés en collaboration avec Bain & Company. Emlyon junior conseil a également accompagné Bain & Company sur l'analyse de ces observations. Le rendu final a présenté les résultats en incluant un mapping des commerces visités et des analyses basées sur les différents critères, afin d'obtenir un rendu impactant et synthétique.

Méthodologie appliquée :

- **Recrutement et briefing de 24 enquêteurs**
- **Réalisation de 78 visites** auprès des commerces du groupe sous le modèle des clients mystères ;
- **Présentation du rapport d'analyse à Bain & Company** afin qu'il soit intégré à la due diligence.

Au total, cette mission a nécessité : 24 intervenants dans 25 départements différents.



BAIN & COMPANY



Réalisation d'une étude de terrain pour le *Boston Consulting Group*



● Cadre de l'étude :

Avec plus de 8 000 consultants présents dans 51 pays, **Boston Consulting Group (BCG)** est l'un des trois *leaders* du conseil en stratégie dans le monde. Le bureau de Paris compte 500 consultants qui réalisent une diversité de missions dans les domaines d'expertise du cabinet (aéronautique, finance, industrie 4.0, *retail*, santé, technologie, numérique, etc.) afin de répondre aux problématiques rencontrées par leurs clients.

L'objectif de cette mission est de mieux cerner ce que les courtiers d'assurances pensent des services de leur client, en tant que fournisseur en assurance, et d'identifier des perspectives de croissance.

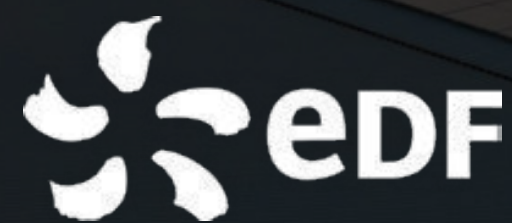
Pour mener à bien cette étude client, **BCG** souhaite réaliser une campagne d'appels massive auprès de courtiers d'assurances ciblés, sur une courte durée. L'objectif est d'atteindre au minima 30% de taux de réponses auprès des 15 000 cibles en moins de deux semaines.

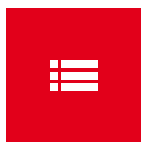
● Méthodologie appliquée :

- **Briefing** des enquêteurs lors d'un *kick-off meeting* pour s'assurer du bon déroulement des appels
- **Administration** de 2000 questionnaires soit un volume de 6700 appels auprès de courtiers en Assurances
- **Extraction** et envoi des données brutes
- **Retraitements** statistiques et analyse des questionnaires

- Cette mission a été réalisée en 2 semaines par 59 enquêteurs et 2 analystes.

Energie





Réalisation d'un *benchmark* *pour EDF*

● Cadre de l'étude :

EDF est une entreprise française détenue à 100% par l'Etat. Il s'agit du premier producteur et du premier fournisseur d'électricité en France et en Europe. L'équipe d'EDF UNITEP est en charge du développement d'un logiciel qui permettra de gérer les données des employés sur les infrastructures. Ce logiciel sera hébergé par les serveurs internes d'EDF UNITEP et devra répondre à un cahier des charges précis. Il s'agit de gérer des éléments comme le matériel ou les numéros de téléphone par exemple.

Il est donc question d'étudier précisément les fonctionnalités de chaque logiciel disponible sur le marché et son coût d'implémentation afin de déterminer s'il est préférable pour EDF UNITEP de développer son propre logiciel ou de se tourner vers un logiciel existant.

● Méthodologie appliquée :

- Recherche documentaire sur les logiciels utilisés par les entreprises en France et à l'étranger et benchmark des logiciels disponibles sur le marché pour la gestion du réseau 4G privé d'EDF
Recherches des canaux les plus intéressants pour collecter les informations ;
- Analyse des compétences requises pour la mise en place et la gestion efficace d'un réseau 4G privé, en tenant compte des spécificités techniques et des exigences de sécurité propres à EDF ;
- Synthèse des recherches documentaires et du *benchmark*.

- Au total, cette mission a nécessité: 1 analyste durant 5 semaines.



Réalisation d'une étude de marché

pour ENEDIS



Cadre de l'étude :

Enedis, anciennement ERDF est une filiale d'EDF chargée de la gestion et de l'aménagement de 95% du réseau de distribution d'électricité en France. La formation, en lien avec le projet industriel de l'entreprise est une facette importante d'Enedis qui représente 1,6 millions d'heures, 23 000 stagiaires par an et 6 campus sur le territoire national.

Enedis souhaitait moderniser et challenger le modèle existant afin de proposer un service 4 étoiles qui permettrait aux stagiaires de se focaliser sur les formations sans avoir à se préoccuper de l'organisation externe de ce stage. Enedis a donc fait appel à emlyon junior conseil afin de réaliser un plan de progrès

Méthodologie appliquée :

- **Conduite** de 10 entretiens qualitatifs auprès de responsables de département campus formation d'entreprises similaires
- **Administration** de 380 questionnaires quantitatifs auprès de stagiaires des 6 campus,
- **Elaboration** de "profils-types" à partir des données obtenues et seconde vague d'entretiens qualitatifs et quantitatifs
- **Présélection** de 3 prestataires par service et troisième vague d'entretiens qualitatifs
- **Réalisation** d'une synthèse d'étude comprenant des recommandations opérationnelles, plan financier et étude des risques.

Cette mission a été réalisée en 9 semaines par 13 intervenants

Grande distribution

Casino



Carrefour

LIDL


NUXE
PARIS

L'ORÉAL

biocoop

coop



Réalisation d'une étude quantitative *pour Carrefour*



Cadre de l'étude :

Créé en 1959 à Annecy, le groupe Carrefour est aujourd'hui un des leaders mondiaux de la grande distribution. Le groupe Carrefour compte 12 300 enseignes réparties dans plus de 30 pays.

Carrefour a lancé un nouveau service intitulé « Drive piéton ». Ce service propose aux citadins de profiter en plein cœur de la ville d'un point de retrait drive via les carrefours city. Il permet notamment aux clients des carrefours city de bénéficier des prix et du large choix de produits des hypermarchés Carrefour.

Dans le cadre du lancement de ce nouveau service à Lyon, Carrefour souhaite connaître le ressenti des utilisateurs « Drive piéton ». L'objectif est d'évaluer la satisfaction des utilisateurs de ce service, de savoir si un tel service influence la fréquentation des magasins Carrefour city et les habitudes de consommation des clients. Dans ce cadre, Carrefour fait appel à emlyon junior conseil pour la réalisation d'une étude de satisfaction sur le nouveau service « Drive piéton ».

Méthodologie appliquée :

- Administration de questionnaires en physique dans plusieurs magasins carrefour à Lyon
- Analyse des questionnaires, recommandation stratégiques et rédaction du rapport final

Cette mission a été réalisée en 7 semaines par 1 analyste et 8 enquêteurs.

Finance



 NATIXIS

 BNP PARIBAS



Réalisation d'un *business plan* *pour Natur'Ethique*



● Cadre de l'étude :

Natur'Ethique est un groupe qui propose aux exploitants agricoles une nouvelle manière de cultiver à travers une méthodologie innovante. Fort de 20 ans de recherche et développement, l'entreprise propose une méthodologie inédite qui se base sur une approche globale : l'équilibre naturel précaire liant eau, sols, plantes et animaux. L'entreprise développe et met ainsi à disposition les outils nécessaires au maintien de ces équilibres pour une agriculture plus saine, durable et rentable.

● Méthodologie appliquée :

- Recherche documentaire sur le marché agricole ;
- Réalisation d'un benchmark de la concurrence ;
- Définition du business model ;
 - Elaboration d'une stratégie marketing ;
 - Elaboration d'une stratégie de lancement ;
- Réalisation des projections financières :
 - Plan de financement ;
 - Hypothèses de croissance et leviers de développement ;
 - Bilan prévisionnel ;
 - Compte de résultat prévisionnel ;
 - Tableau de flux de trésorerie.

● Cette mission a été réalisée en 6 semaines par 2 analystes.

Immobilier



Réalisation d'une étude quantitative

pour Vinci Construction



Cadre de l'étude :

VINCI Construction Grands Projets conçoit et réalise partout dans le monde de grands ouvrages de génie civil et de bâtiment. VINCI Environnement, filiale d'Entrepose intégrée fin 2020 à la Division des Grands Projets, se positionne sur la valorisation des déchets et la production d'énergies propres en France comme à l'international.

Aujourd'hui, suite au repositionnement en interne de VINCI Environnement comme une filiale à part entière de VINCI Construction Grands Projets, l'enjeu est d'en faire un atout générateur de croissance ; ceci afin de répondre à la fois aux exigences environnementales de l'ensemble des parties prenantes de VINCI. Il s'agit ainsi de comprendre comment VINCI Environnement peut devenir une filiale porteuse en s'appuyant sur ses forces et en palliant ses faiblesses notamment grâce au développement de nouvelles expertises. Pour cela, VINCI Environnement a besoin de détecter de nouvelles opportunités de marchés en France et à l'international et d'élaborer un plan stratégique pour se positionner sur ces opportunités.

Méthodologie appliquée :

- **Etat des lieux** de VINCI environnement
- **Une détection** des opportunités sur les marchés actuels, nouveaux et futurs ainsi que d'éventuels financements dans les secteurs de la valorisation des déchets et des énergies propres
- **Un plan d'action stratégique** pour repositionner et développer VINCI Environnement en fonction de ses ressources et capacités sur ces opportunités en France et à l'international

Cette mission a été réalisée en 14 semaines par 3 analystes et 24 enquêteurs.

Autres





Réalisation d'une étude de marché internationale *pour Salomon*

● Cadre de l'étude :

Salomon est une entreprise française fondée en 1947 à Annecy et spécialisée dans la création et la commercialisation d'équipements sportifs (*running, freeride & touring, hiking & mountaineering, ba alpine racing, snowboard and nordic*). Salomon a notamment développé de nombreux labels technologiques comme le label Contagrip. La technologie Contagrip de Salomon a notamment été présente sur la Salomon S-Lab Sense, la chaussure conçue en collaboration avec Kilian Jornet. La technologie Contagrip permet de produire les semelles de chaussures de running, de *trail running* mais aussi de chaussures de *hiking, backpacking* et d'alpinisme.

● Méthodologie appliquée :

- Elaboration du listing grâce à *Lusha, LinkedIn*,
- Paramétrage en anglais et en allemand du questionnaire et saisie sous Qualtrics
- Administration et saisie de 120 questionnaires (30 pour chaque sport) en France, en Allemagne, en Autriche et aux États-Unis
- Retraitements statistiques et analyse

- Au total, cette mission a nécessité: 1 analyste durant 5 semaines.



SALOMON



Réalisation d'une veille numérique *pour Arkema*

• Cadre de l'étude :

Arkema est un grand groupe chimique français expert en science des matériaux. Arkema développe, produit et commercialise des matériaux à forte valeur ajoutée dans plus de 55 pays dans le monde. Le groupe compte plus de 21 000 salariés pour un chiffre d'affaires de 11,5 milliards d'euros en 2022. Ayant pour ambition de conserver et de renforcer sa position de « *pure leader* » des matériaux de spécialités d'ici 2024, Arkema ne cesse de se transformer et de faire évoluer son portefeuille d'activités.

Cette réorganisation de son activité sous-entend, par conséquent, une transformation de son organisation interne. Afin d'assurer d'une vision à 360° sur son environnement, Arkema souhaite obtenir régulièrement une analyse des actualités liées au digital pour les thématiques Chimie et BtoB.

• Méthodologie appliquée :

- Identification des types d'informations intéressantes pour le département de transformation digitale de chez Arkema
- Recherches des canaux les plus intéressants pour collecter les informations
- Analyse des informations les plus pertinentes
- Production de 6 newsletters (à raison de 2 par mois) en anglais et français

Au total, cette mission a nécessité: 1 analyste durant 12 semaines.





Réalisation d'une étude de notoriété *pour Edenred*

Cadre de l'étude :

Edenred faisait face à une hausse de la concurrence : remplacement progressif des tickets papier par des cartes électroniques, Fintech qui disruptent le marché. Edenred avait donc pour objectif de pérenniser ses parts de marché et d'estimer celles de la concurrence, notamment au sein du *middle market*, des PME et des TPE, des strates difficilement évaluables sans enquête terrain.

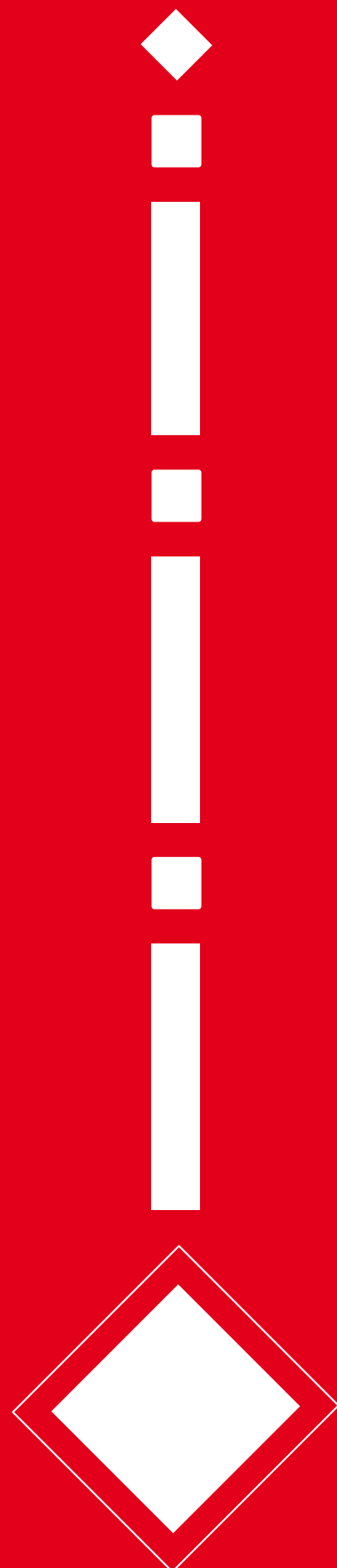
C'est dans ce cadre qu'Edenred a fait appel à emlyon junior conseil pour effectuer une étude de notoriété de l'entreprise au sein du marché des titres restaurants en ciblant les PME et TPE.

Méthodologie appliquée :

- Recherche documentaire sur les marché des tickets restaurants
- Elaboration d'un listing de 27 000 PME en France
- Administration de 2000 questionnaires auprès de PME/TPE dans toute la France tout secteur confondu
- Analyse des questionnaires
- Rédaction d'un rapport final clé en main

Cette mission a été réalisée en 8 semaines par 30 enquêteurs et un analyste.





Contactez-nous

*Nos équipes sauront se mobiliser
dans les meilleurs délais pour répondre
à vos interrogations.*

E-Mail :

contact@emlyonjuniorconseil.com

[↗ Envoyer un E-Mail](mailto:contact@emlyonjuniorconseil.com)

Site web :

www.emlyonjuniorconseil.com

[↗ Nous rendre visite](http://www.emlyonjuniorconseil.com)

Téléphone :

04 72 18 58 78

Adresse :

**23 Avenue Guy de Collongue
69130 Écully**

Calendly :

<https://calendly.com/contact-45o/30min?month=2024-03>

