



PROJETS « CONSULTANT JUNIOR »

MARKETING-VENTE / E-BUSINESS / DEVELOPPEMENT DURABLE

(Etudiants fin d'études)

L'EMLV, Ecole de Management Bac + 5 du Pôle Universitaire Léonard de Vinci, mobilise ses étudiants de 5^{ème} année sur le projet «**Consultants Juniors**». Dans le cadre de cette mission d'étude, les étudiants, par groupe de 2 à 4, contribuent à la résolution d'une problématique concrète de l'entreprise dans les domaines **Marketing-Vente, E-Business ou Développement durable**.

- Le groupe d'étudiants fonctionne comme une équipe de «**Consultants Juniors**» et bénéficie de l'encadrement d'un enseignant.
- Les étudiants «**Consultants Juniors**» doivent mener toutes les étapes d'une mission de conseil, depuis l'analyse des données, la reformulation de la problématique, jusqu'aux recommandations opérationnelles.
- Quatre profils d'étudiants, issus de spécialisations différentes :
 - ▶ **Marketing et innovation dans la relation client** (profil d'étudiants marketing pour des grandes entreprises)
 - ▶ **Management opérationnel des entreprises** (profil d'étudiants généralistes pour des PME/PMI).
 - ▶ **E-business** (profil d'étudiants e-marketing, e-relation, e-business)
 - ▶ **Développement durable** (profil généraliste avec une sensibilité développement durable)

Quelques exemples de projets traités en 2011 :

MARKETING-VENTE

- Audit marketing et commercial d'un portefeuille de produit ou d'une activité
- Compréhension des consommateurs, leurs motivations et freins, les usages et les attitudes à l'égard de certains produits
- Stratégie de fidélisation clientèle
- Analyse de la stratégie de développement de la concurrence (benchmarking), des distributeurs et/ou des fournisseurs
- Création d'un dispositif de veille concurrentielle
- Optimisation des performances d'un réseau de distribution et conception d'outils de prospection à destination de la force de vente
- Etude d'opportunité pour la création d'une activité innovante : diversification, transfert, création
- Rédaction du book marketing opérationnel à destination d'un réseau d'agences

E-BUSINESS

- Mise en place d'une communauté
- Politique de communication sur les réseaux sociaux
- Refonte de site web et mis en place d'une politique de communication
- Développement d'une campagne d'e-mailing
- Analyse concurrentielle et veille concurrentielle avec recommandations d'action
- Optimisation du référencement

DEVELOPPEMENT DURABLE

- Audit de la gestion des achats pour la rendre plus respectueuse de l'environnement
- Enjeux et perspectives de l'adaptation d'un projet durable à l'entreprise
- Optimisation de la gestion durable de la chaîne de valeur
- Optimisation du lancement d'un projet durable
- Analyse des adaptations possibles pour l'entreprise aux futures contraintes légales liées au développement durable, étude des coûts associés
- Enjeux et coûts de la mise en place des normes 26000 (RSE) et 14000 (environnement) dans l'entreprise

LES AVANTAGES POUR L'ENTREPRISE :

- Disposer de ressources humaines externes gracieuses pour résoudre une problématique liée aux domaines : marketing, commercial, e-business, développement durable.
- Un total de 20 jours sur 4 mois consacrés à la résolution du problème
- L'encadrement des «**Consultants Juniors**» par des professeurs, professionnels confirmés.
- Le bénéfice d'un regard neuf sur la problématique.

LES ENGAGEMENTS DE L'ENTREPRISE :

- La définition d'une problématique précise, claire, associée à des objectifs mesurables et accessibles.
- L'identification, parmi ses collaborateurs, d'un chef de projet qui rédigera un « brief » précis et assurera des points de contrôle réguliers (en face à face ou à distance).
- **L'implication du chef de projet : suivi hebdomadaire du groupe d'étudiants et participation au jury de soutenance.**

LES ENGAGEMENTS DE L'EMLV :

- Une mission gérée par le groupe des «**Consultants Juniors**», étudiants de 5^{ème} année.
- La vérification de la faisabilité du projet sur vingt jours/homme répartis sur quatre mois.
- La validation, avec l'entreprise, que cette problématique peut être traitée par des étudiants de fin d'études.
- La garantie que le professeur responsable du groupe des «**Consultants Juniors**» assurera des points de contrôle réguliers, en face à face ou à distance, avec le chef de projet de l'entreprise.

LE DEROULEMENT DE LA MISSION :

Marketing/Vente et E-Business	Développement durable
Jusqu'à fin juillet <ul style="list-style-type: none">▪ proposition des sujets par les entreprises et validation des sujets avec les enseignants	Jusqu'à mi-septembre <ul style="list-style-type: none">▪ proposition des sujets par les entreprises et validation des sujets avec les enseignants
2^{ème} quinzaine septembre <ul style="list-style-type: none">▪ constitution des groupes de «Consultants Juniors», affectation des missions▪ présentation du « brief » par le chef de projet de l'entreprise, qui sera l'interlocuteur de l'équipe «Consultants Juniors»	2^{ème} quinzaine octobre <ul style="list-style-type: none">▪ Constitution des groupes de «Consultants Juniors», affectation des missions▪ présentation du « brief » par le chef de projet de l'entreprise, qui sera l'interlocuteur de l'équipe «Consultants Juniors»
1^{ère} quinzaine octobre à fin décembre <ul style="list-style-type: none">▪ déroulement de la mission, à raison d'un jour par semaine, pour l'équipe «consultants juniors»	1^{ère} quinzaine novembre à fin janvier <ul style="list-style-type: none">▪ déroulement de la mission, à raison d'un jour par semaine, pour l'équipe «consultants juniors»
2^{ème} quinzaine janvier <ul style="list-style-type: none">▪ soutenance du rapport devant le chef de projet de l'entreprise et l'enseignant tuteur	1^{ère} quinzaine février <ul style="list-style-type: none">▪ soutenance du rapport devant le chef de projet de l'entreprise et l'enseignant tuteur

INTERLOCUTEUR

Dominique de MOLO
dre@devinci.fr
Direction des Relations Entreprises - DRE



Fiche de proposition de sujet Mission de Consultant Junior 5^{ème} année

L'ENTREPRISE

Nom de l'entreprise

Adresse

Code Postal Ville

Téléphone Fax

Site internet www.

Secteur d'activité

RESPONSABLE DANS L'ENTREPRISE

Nom Prénom

Téléphone fixe Téléphone mobile

email

LE PROJET

Intitulé du projet

Objectifs du projet

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Résultats attendus

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Compétences particulières

.....
.....
.....

Moyens mis à disposition pour la réussite du projet

.....
.....
.....

Confidentialité OUI NON *Barrez la mention inutile*

Date de dépôt du projet

**Nous vous remercions de bien vouloir retourner cette fiche avant le 20 juillet
à Dominique de MOLO – dre@devinci.fr – ou par fax au 01 41 16 70 68**

Nom et signature	Cachet de l'entreprise
-------------------------	-------------------------------