

Hors-Série
Février 2021

Chaire Coo-innov

Concevoir des Stratégies et des Business Modèles Innovants



Cinq ans de conseil en Stratégie et Innovation

Master Consultant en Management, Organisation et Stratégie

(2015-2020)

Rédigé par :

Elodie Mayenc - Ingénieure d'études

Frédéric Le Roy - Professeur des Universités

Anne-Sophie Fernandez - Maître de Conférences -HDR

Camille Bildstein - Ingénieure d'études

LA CHAIRE COO-INNOV

La Chaire Coo-innov (Coopétition et Ecosystème d'innovation) de la Fondation Université de Montpellier a été créée en 2020. Elle regroupe une quinzaine d'enseignants-chercheurs et de doctorants appartenant à l'Université de Montpellier (Institut Montpellier Management) et à Montpellier Business School. Son objectif est de favoriser la création, l'échange et la diffusion de connaissances sur la collaboration et la compétition dans les écosystèmes d'innovation, dans un processus dynamique impliquant les chercheurs, les managers et les étudiants.

Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter le site internet : <https://www.chairecooinnov.com/>



TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES	2
INTRODUCTION	3
1. LA METHODE DU MASTER CMOS	4
1.1. UNE PEDAGOGIE BASEE SUR LA REALISATION DE MISSIONS DE CONSEIL	4
1.2. LES MISSIONS DU MASTER CMOS	4
1.3. LA METHODE DU MASTER CMOS	5
2. PRESENTATION DES PROJETS CONSEILLES	6
2.1. LES PROJETS CONSEILLES	6
2.2. LES PROBLEMATIQUES DES PORTEURS DE PROJET.....	7
3. LE CONSEIL EN STRATEGIE ET INNOVATION : UNE REUSSITE	8
3.1. LES TEMOIGNAGES DES PORTEURS DE PROJET	8
3.2. LES ENTREPRISES QUI FONT CONFIANCE AU MASTER	9
3.3. ZOOM : SCAL'IN, PARTENAIRE HISTORIQUE DU MASTER DEPUIS 10 ANS.....	10
4. LES GRANDES TENDANCES ET LEURS EVOLUTIONS	11
4.1. LE TYPE DE SECTEUR	11
4.2. LA DISTINCTION INDUSTRIE ET SERVICE.....	12
4.3. LE NIVEAU D'INTENSITE TECHNOLOGIQUE DU SECTEUR.....	13
4.4. LE TYPE D'ENTREPRISE	14
CONCLUSION	16
ANNEXES	17

CINQ ANS DE CONSEIL EN STRATEGIE ET INNOVATION MASTER CONSULTANT EN MANAGEMENT, ORGANISATION ET STRATEGIE (2015 – 2020)

INTRODUCTION

La chaire Coo-innov offre à ses membres des conseils dans la définition et la mise en œuvre de leurs projets stratégiques d'innovation. Depuis plus de dix ans, ces conseils stratégiques sont prodigués par les étudiants du Master Consultant en Management, Organisation et Stratégie¹ (Master CMOS), dans le but d'aider les entreprises à développer leurs projets qu'elles soient au stade de lancement ou de croissance de leur activité.

Les porteurs de projet bénéficient d'une analyse qui comprend une étude sectorielle, une étude de marché et un diagnostic stratégique allant jusqu'à la définition du modèle économique (business model) et du plan d'affaires (business plan). L'objectif est de proposer des recommandations stratégiques aux porteurs de projet à court, moyen et long terme en réponse à leur problématique de base.

Les missions sont réalisées sur une période de six mois (de septembre à février) par groupe de deux ou trois étudiants et encadrées par les enseignants-chercheurs du Master. La réussite de la mission est obligatoire pour l'obtention du master.

Ce rapport propose une synthèse des missions menées par le Master 2 CMOS au cours des cinq dernières années (de 2015 à 2020). Il revient, dans une première partie, sur la méthode utilisée par le master et ses étudiants pour mener à bien ces missions. Dans un second temps, il décrit chacun des projets conseillés avant de montrer, dans une troisième partie, en quoi ce dispositif est une véritable réussite pour les entreprises. Enfin, une quatrième partie est consacrée à une analyse plus approfondie du type d'entreprise conseillée pendant ces cinq ans.



¹ Master CMOS à Montpellier Management (MOMA). Il deviendra le Master Strat'Innov (Strategy-Innovation-Consulting) à partir de septembre 2021.

1. LA METHODE DU MASTER CMOS

1.1. Une pédagogie basée sur la réalisation de missions de conseil



Grâce à une pédagogie originale et innovante, basée sur la réalisation de missions de conseil, le Master CMOS (de Montpellier Management) forme des consultants en stratégie et innovation immédiatement employables de niveau bac +5. Organisé autour d'une mission de conseil en stratégie sénior en master 2 et d'une mission de conseil en stratégie junior en master 1, les étudiants acquièrent les compétences nécessaires aux métiers du conseil et à la gestion de projet.

La méthode appliquée lors de la réalisation des études stratégiques forme la base de leur expertise, qui peut ensuite être déployée dans des domaines variés, comme la stratégie, l'innovation, le changement organisationnel, le digital, la transition écologique, la création d'entreprise etc.

1.2. Les missions du Master CMOS

Les missions de conseil, obligatoires pour l'obtention du master, sont proposées par des porteurs de projet aux étudiants. Ils intègrent le processus en participant à des appels à projet et soumettent leurs problématiques de création et/ou développement d'entreprise. Les étudiants sélectionnent ensuite les missions en fonction de leur intérêt et de leur appétence pour le sujet.

Partenaire depuis 2015 avec le master CMOS, le BIC de Montpellier est un incubateur majeur de l'écosystème montpelliérain. Afin de proposer un accompagnement complet à ses entreprises incubées, il offre l'opportunité au master de présenter, chaque année, sa méthode pédagogique innovante aux porteurs de projet. Ceux-ci peuvent ensuite participer à l'appel à projet organisé par les directeurs du master. Ionis361, un autre incubateur à Montpellier est aussi devenu partenaire du master et soumet ce dispositif à ses entreprises incubées.

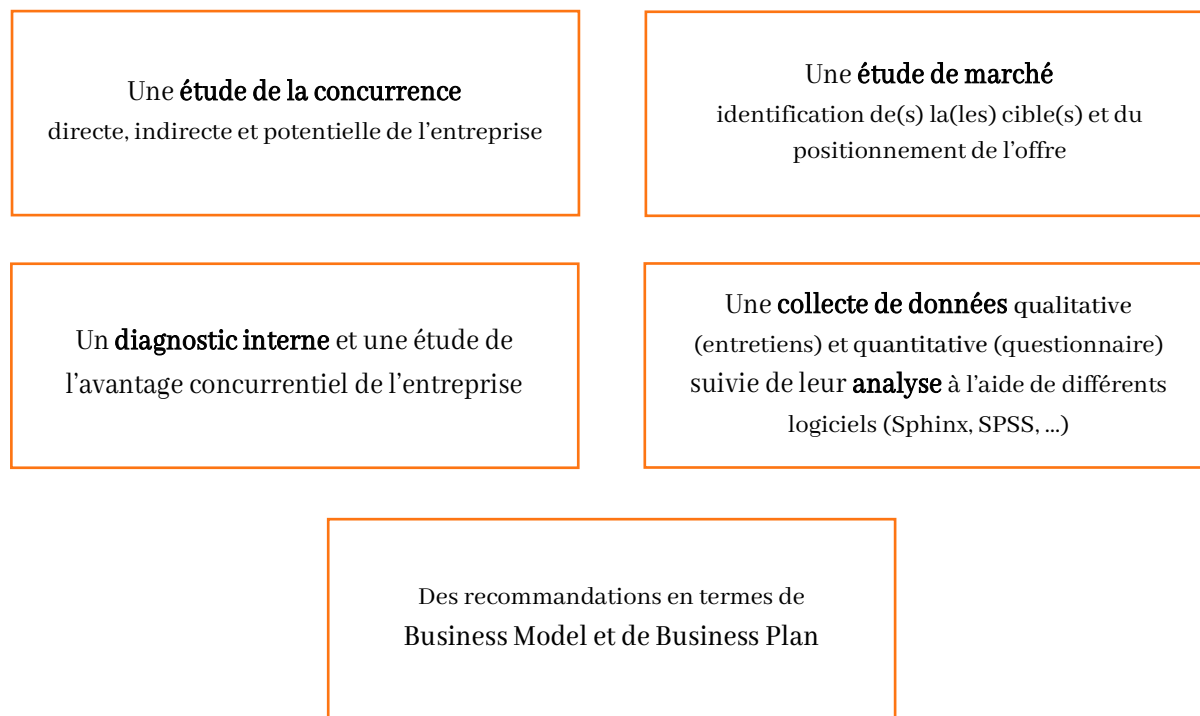


D'autres porteurs de projet intègrent également le dispositif d'eux-mêmes. Le réseau des dirigeants du master ainsi que les rencontres occasionnées par les stages et soutenances peuvent amener certaines entreprises à confier une mission de conseil aux étudiants.

Enfin, certaines entreprises, plutôt en phase de croissance et de développement sollicitent l'aide des étudiants depuis plusieurs années.

1.3. La méthode du Master CMOS

L'étude stratégique « sénior » complète est réalisée par un groupe de **2 ou 3 étudiants** de master 2. Elle dure **6 mois** (de septembre à février) et 2 semaines par mois sont intégralement dédiées à sa réalisation. Cette mission est menée au travers de différentes étapes conduisant au rendu de plusieurs livrables :



Les étudiants de master 1 CMOS consacrent également une partie de leur année à réaliser une étude stratégique « junior », sur des problématiques plus ciblées et précises que celles des étudiants de M2. Cependant, la diversité des entreprises accompagnées et les enjeux pour les porteurs de projet sont tout aussi importants. Elle est réalisée par un groupe de 2 ou 3 étudiants de master 1 et dure 7 mois (de septembre à mars) en parallèle des cours.

Les étudiants de M1 et M2 sont encadrés par une équipe d'enseignants-chercheurs en management stratégique et sont régulièrement confrontés au monde industriel et aux enjeux des métiers du conseil. Pendant ces deux années, de nombreux cours sont dédiés à la bonne réalisation de ces missions de conseil : étude de marché, diagnostic stratégique interne, étude sectorielle, méthode d'enquête quantitative et qualitative, gestion de projet, et. Enfin, des plages horaires sont réservées au suivi des études par les professeurs. A cette occasion, les enseignants-chercheurs peuvent prodiguer des conseils liés à leur domaine d'expertise et orienter les étudiants dans la bonne réalisation de leur mission.

2. PRESENTATION DES PROJETS CONSEILLÉS

Depuis cinq ans, les étudiants du master CMOS ont eu l'occasion de conseiller **38 entreprises** (40 projets), de différentes tailles et de différents secteurs d'activité. Chacune d'entre elles a sollicité le master pour répondre à des problématiques variées.

2.1. Les projets conseillés

Le tableau ci-dessous récapitule les projets et entreprises conseillés par les étudiants de master 2 de 2015 à 2020. Pour plus d'informations, une fiche détaillée de chacun est disponible en annexe. Nous vous invitons à cliquer sur le nom du projet qui vous intéresse dans la colonne « Projets conseillés ».

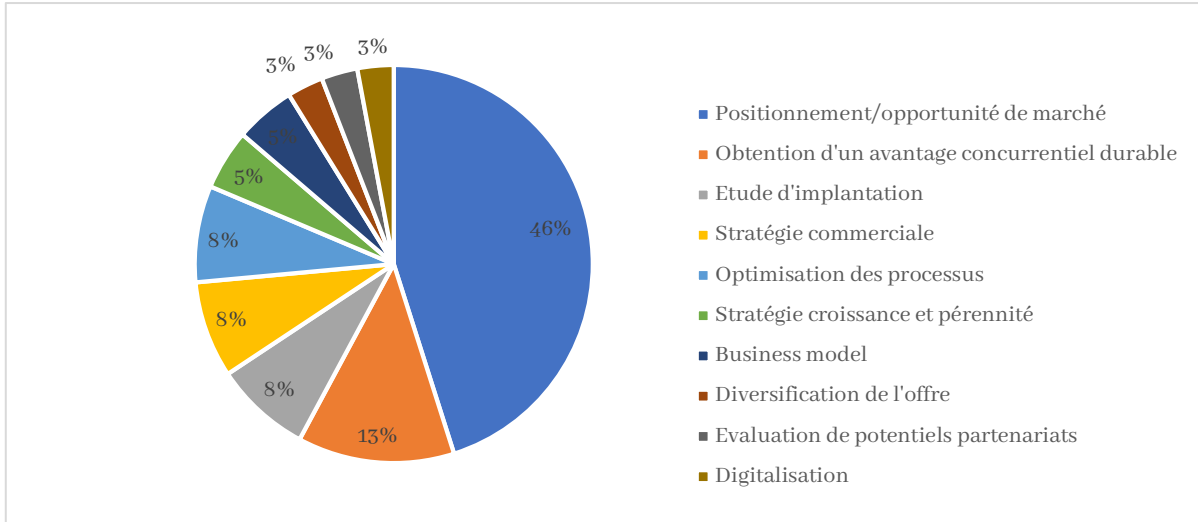
Figure 1 – Les projets conseillés de 2015 à 2020

Année	Projets conseillés	Activité / Produit
2019-2020	Augefi	Expertise comptable
	Barbablanka	Répondeur sous forme d'application connectée
	Matchers	Plateforme de mise en relation entre dirigeants et salariés
	Mycéa (2 projets)	Solutions agro écologiques à base de champignons
	Scal'in Garde-corps	Garde-corps d'escaliers
	We fight	Application d'assistance virtuelle dans les parcours de soins
2018-2019	Amaplace	E-conciergerie
	Crédit Agricole	Banque
	DICT (NAT Groupe)	Accompagnement à la gestion de chantier
	Air France	Compagnie aérienne
	Axceptio	Solution technique pour la mise en conformité au RGPD
	Bibal (2 projets)	Torréfaction et distribution de café
	Smillean	Produits nomades dans le secteur de la beauté
	La Poste	Services postaux
	Bigger Inside	Jeu compétitif en réalité mixte
	Numalis	Solution de détection et de correction de bugs informatiques
2017-2018	BizzPeek	Solution d'automatisation de la réalisation de présentations
	Scal'in Garde-corps	Garde-corps d'escaliers
	Made In Plan	Application d'architecte virtuel
	Air Lab Industrie	Trottinette électrique
	Abscisses et associés	Conseil
	Tooth Emergency	Solution de prise de rendez-vous dentaire en ligne
2016-2017	Efficient Innovation	Conseil
	Reeds	Solutions robotisées d'inspection subaquatique
	Cercle de voile de Marseillan	Club associatif de voile
	Myriagone Conseil	Conseil
	Crédit Agricole	Banque
	Horiba Medical	Automates de diagnostic in vitro
	Inoshell	Solutions qui visent à rendre les maisons intelligentes
	L'Eau Vive	Commerce de détails bio
	IBM	Matériels informatiques, logiciels, services informatiques
	Darwin Boomerangs	Boomerangs (biens et services)
	In Extenso Innovation Croissance	Conseil
2015-2016	Lutea	Système de traitement de l'eau
	Scal'in	Escaliers en béton
	Restaurant Les toqués du Truel	Restaurant
	Made In Plan	Application d'architecte virtuel
	Tirex	Dispositif d'adaptation d'accessoires aux casques

2.2. Les problématiques des porteurs de projet

De façon générale, au cours des cinq dernières années, les étudiants de master 2 ont essentiellement conseillé des porteurs de projets sur des problématiques relatives au **positionnement de marché** et sur l'obtention **d'un avantage concurrentiel** (cf. Figure 2).

Figure 2 – Problématiques des porteurs de projet



3. LE CONSEIL EN STRATEGIE ET INNOVATION : UNE REUSSITE

Ce dispositif pédagogique innovant permet aux entreprises sélectionnées de bénéficier d'une expertise et/ou de développer de nouvelles connaissances grâce aux conseils prodigués par les étudiants du master et par le corps professoral. **98% des porteurs de projets sont satisfaits** des analyses et recommandations proposées par les étudiants de première et deuxième année du master CMOS (nouveau Master Strat'Innov).

3.1. Les témoignages des porteurs de projet

Témoignage Monsieur Guillaume – Le petit Freshy

Mission de Master 2 (2018-2019) et Master 1 (2019-2020)

« Les étudiants ont réalisé une étude de marché complète et d'excellente qualité. Leurs recommandations chiffrées nous ont permis d'identifier les secteurs stratégiques susceptibles d'être intéressés par Le petit Freshy. Cela nous a permis de finaliser le business plan et d'avoir un business model crédible pour l'obtention des financements nécessaires au lancement commercial. Nous avons pu identifier précisément des opportunités et affiner notre offre sur nos prospects. L'implication des étudiants et des professeurs encadrants ainsi que la qualité du travail fournis est remarquable. Nous conseillons vivement ce dispositif d'accompagnement ! »

Témoignage Monsieur Loualalen – Numalis

Mission de Master 2 (2018-2019)

« Nous avons sollicité l'aide des étudiants du master CMOS pour étudier l'attractivité d'un partenariat. Une étude d'appétence marché a été menée, avec un important travail de veille de marché, un grand nombre d'interviews de très bonne qualité et très détaillé. Cet accompagnement a permis d'accélérer notre démarche et ainsi de nous faire gagner du temps. Les étudiants étaient très motivés, la qualité du travail très bonne. Le fait de baliser le sujet dès le départ a permis de proposer une problématique pertinente. Cet accompagnement vaut le coup, nous le recommandons. »

Témoignage Monsieur Couvreur – Studio Cosmos

Mission de Master 1 (2019-2020)

« Les étudiants du master CMOS nous ont accompagné dans une étude de marché. Leur travail a permis de nous conforter dans nos décisions. Ils ont décelé des potentiels et avantages dans notre projet ce qui nous permet de nous démarquer de nos concurrents. Ils ont également testé l'attrait du produit, proposé des ajustements. Je suis satisfait de ce dispositif, les étudiants ont été très investis et productifs, cela nous a impressionnés. Selon moi, le feeling entre les étudiants/start-up, la motivation des étudiants et l'encadrement de la start-up sont les trois éléments qui doivent être réunis pour que cet accompagnement soit réussi. »

Témoignage Monsieur Chollet – Barbablanka

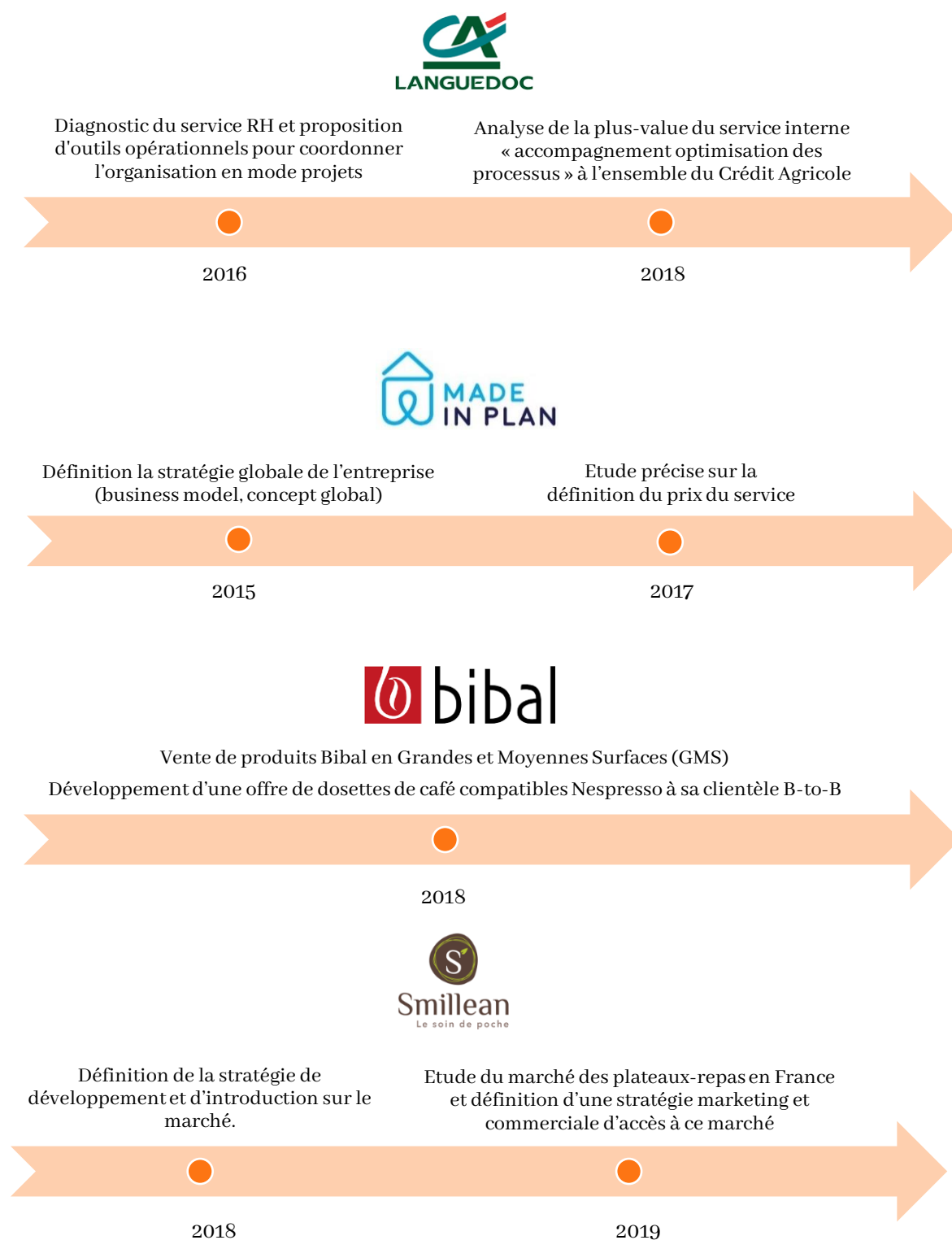
Mission de Master 2 (2019-2020)

« Les étudiants du master CMOS ont travaillé sur une étude de marché, étude sectorielle et ont réalisé une étude quantitative grand public afin de déterminer les stratégies de business model et de communication à mettre en place. Nous avons intégré les étudiants comme des professionnels dans la vie de l'entreprise. Leur travail a permis d'explorer et de confirmer avec des chiffres les pistes de départ. J'ai beaucoup apprécié le suivi de l'accompagnement par les professeurs. J'ai été agréablement surpris par l'attitude et le professionnalisme des étudiants. Ils ont tout donné et n'ont pas hésité à aller sur le terrain. J'en suis très satisfait et je recommande cet accompagnement les yeux fermés. »

3.2. Les entreprises qui font confiance au Master

Suite aux conseils prodigués par les étudiants, le développement des entreprises se poursuit et les confronte à de nouvelles problématiques. Pour y répondre, certaines d'entre elles se sont tournées une nouvelle fois vers le master CMOS, comme le montre la figure 3. La fidélité des entreprises au master est également un indicateur de leur satisfaction.

Figure 3 – Les entreprises qui ont fait confiance au master CMOS



3.3. Zoom : Scal'in, partenaire historique du master depuis 10 ans

L'entreprise



Scal'in est une entreprise française du secteur du bâtiment. Lors de sa création en 2009, l'offre de l'entreprise se concentre sur la fabrication d'escaliers en béton.

L'entreprise ne cesse de croître et est reconnue sur le marché pour la qualité de ses prestations. La clientèle devient désireuse de bénéficier d'un service plus complet. Scal'in diversifie alors son offre pour intégrer des prestations de finition des escaliers. Deux nouvelles activités sont ainsi développées : une activité « béton ciré » (2015) et une activité « garde-corps » (2017).



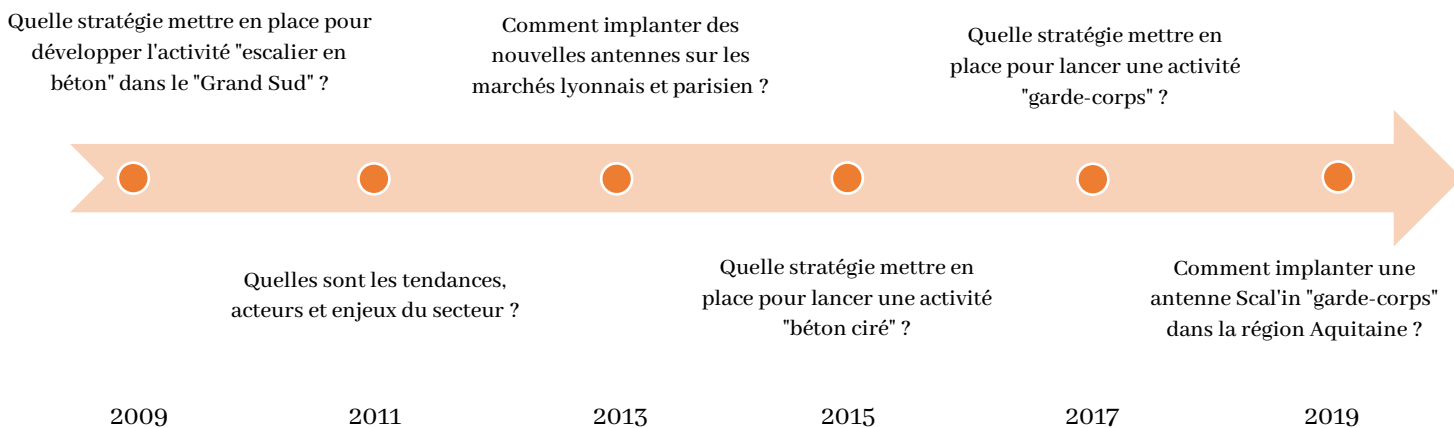
En parallèle de cette diversification, l'entreprise choisit de développer son activité dans la France entière. Elle signe alors des contrats de « Master franchise » avec des indépendants qui travaillent sous la marque Scal'in et utilisent les process et techniques mis en place par l'entreprise.



Les conseils du master CMOS

Depuis plus de 10 ans, Scal'in n'a cessé de croître et a sollicité l'aide du master CMOS pour résoudre des problématiques adjacentes au développement de son activité. Ainsi, les étudiants ont pu conseiller 6 fois l'entreprise sur des problématiques variées suivant sa logique de diversification d'activités et le développement géographique (cf. Figure 4).

Figure 4 – Les missions de l'entreprise Scal'in



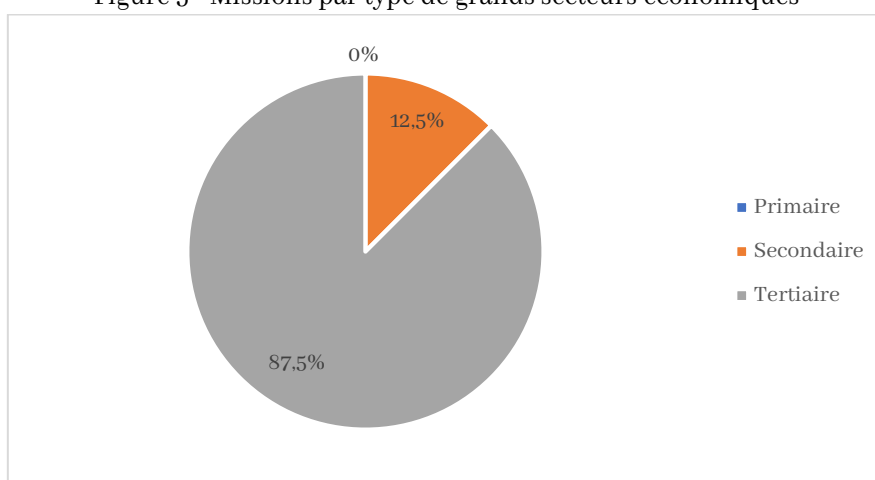
4. LES GRANDES TENDANCES ET LEURS EVOLUTIONS

Le bilan des projets conseillés par le master CMOS permet d'observer des grandes tendances en termes de secteurs d'activités des entreprises, d'intensité technologique du secteur, d'appartenance à l'industrie et/ou au service et de type/taille de l'entreprise. Nous analysons l'évolution de chacune de ces tendances au cours des cinq dernières années.

4.1. Le type de secteur

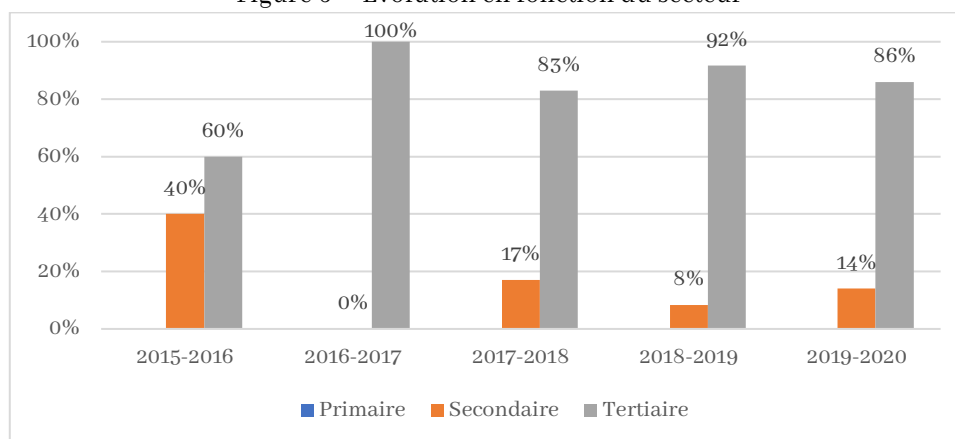
Les missions menées par les étudiants du master portent sur des entreprises appartenant majoritairement au secteur tertiaire, aux industries de service (87,5%). La part des entreprises du secteur secondaire ne représente que 12,5% du total des missions (cf. Figure 5) :

Figure 5 - Missions par type de grands secteurs économiques



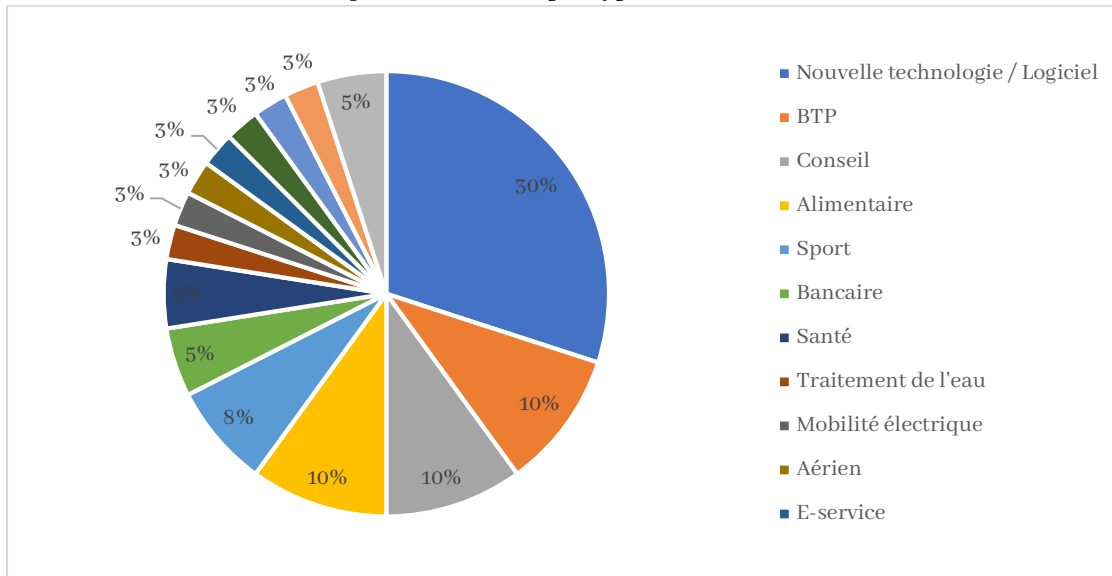
En 2015, il y avait un certain équilibre entre les entreprises du secteur secondaire et tertiaire (cf. Figure 6). Cependant, la part d'entreprises du secteur secondaire a eu tendance à se réduire au profit de celles appartenant au secteur tertiaire. Cette évolution reflète la réalité économique : la majorité des nouvelles entreprises françaises proposent de plus en plus des activités de service.

Figure 6 – Évolution en fonction du secteur



La Figure 7 permet d'observer la diversité des secteurs d'activité des entreprises conseillées. Celui des **nouvelles technologies et logiciels** est le plus représenté (30% des projets), suivi de celui du BTP (10% des projets) et du conseil (10% des projets).

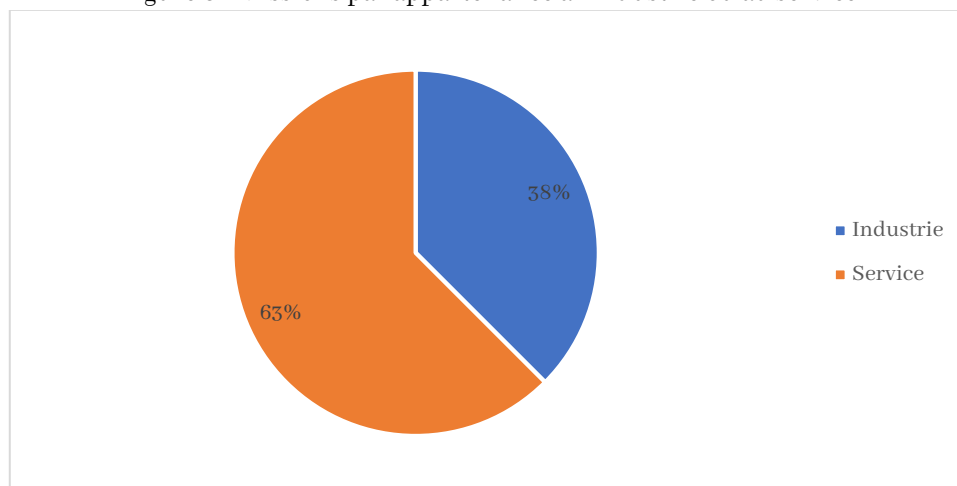
Figure 7 - Missions par type de secteurs d'activité



4.2. La distinction industrie et service

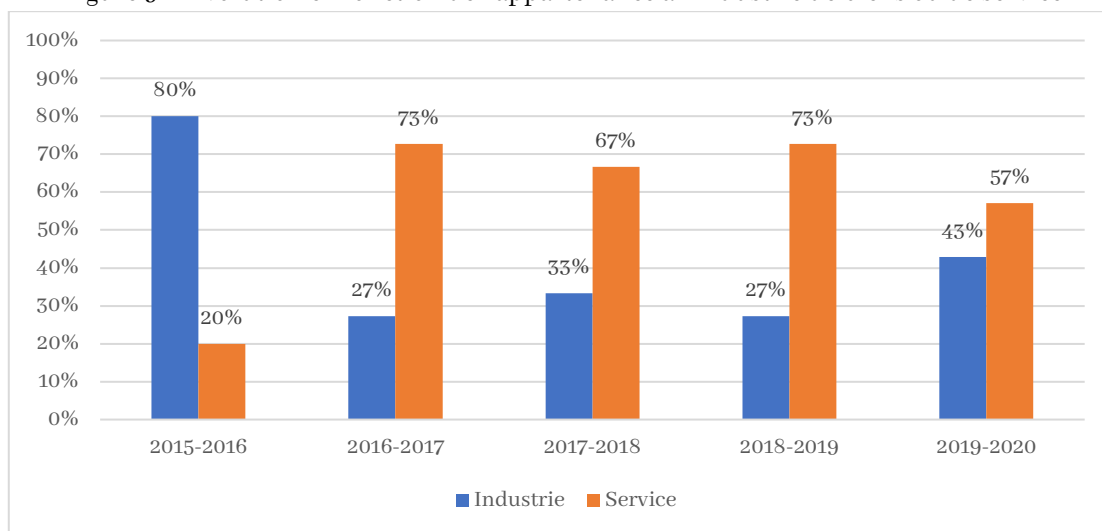
Il est intéressant de distinguer les entreprises conseillées par les étudiants en fonction de leur appartenance à une industrie de biens ou de services. Selon la figure 8, 63% des missions concernent des entreprises appartenant à des industries de services et 38% concernent des entreprises appartenant à des industries de biens.

Figure 8 - Missions par appartenance à l'industrie ou au service



Cette répartition entre industries de biens et industries de service n'a pas toujours existé. En 2015, la majorité des entreprises conseillées appartenait plutôt à des industries de biens (cf. Figure 9). Cette tendance s'est progressivement inversée au profit d'entreprises de service qui sont de plus en plus nombreuses à solliciter les conseils du master CMOS.

Figure 9 – Évolution en fonction de l'appartenance à l'industrie de biens ou de service

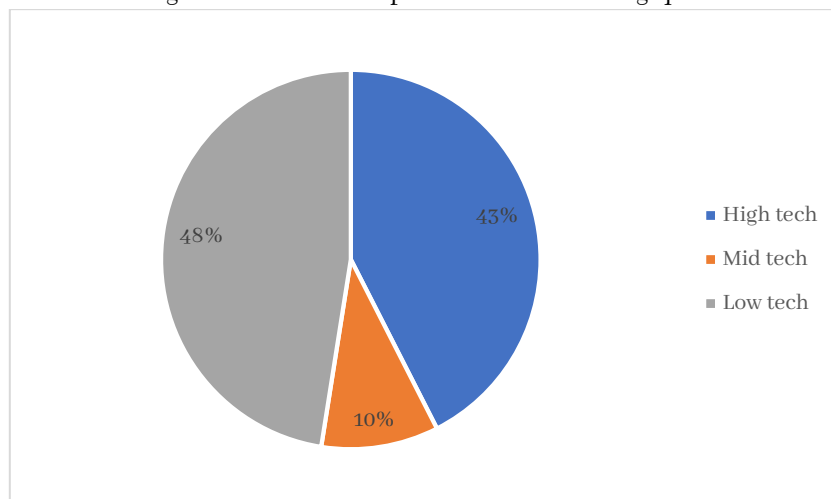


4.3. Le niveau d'intensité technologique du secteur

Une analyse par niveau d'intensité technologique du secteur est également instructive. Les secteurs de la basse technologie (Low Tech) sont caractérisés par un ensemble de techniques simples, pratiques, économiques et populaires. Les domaines considérés comme relevant de la technologie de pointe (High Tech) sont l'aérospatial, les biotechnologies, les technologies de l'information, les nanotechnologies, la robotique.

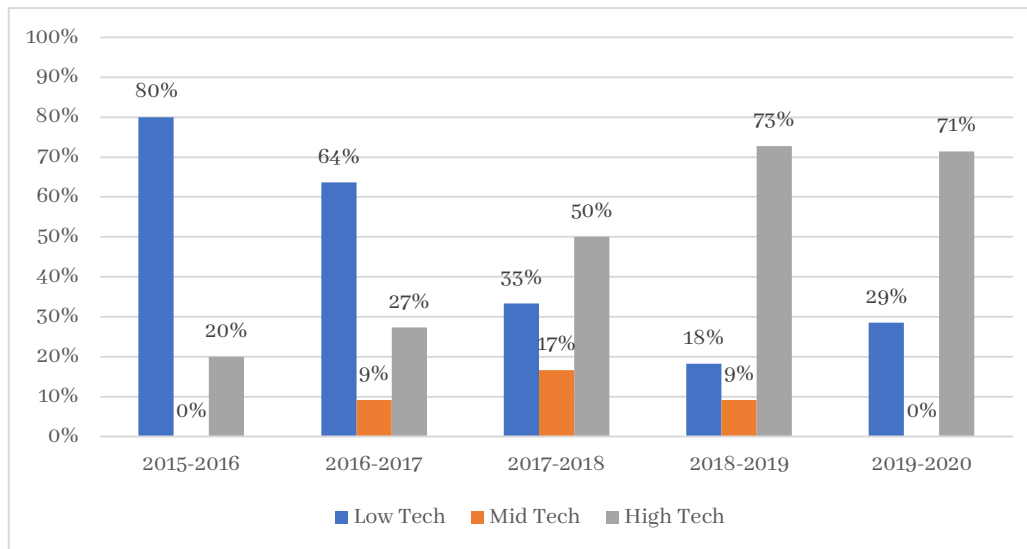
Les missions réalisées se répartissent à peu près équitablement entre le domaine de la basse technologie (48%) et celui de la haute technologie (43%) (cf. Figure 10).

Figure 10 – Missions par niveaux technologiques



En 2015, les entreprises conseillées appartenait plutôt au domaine de la basse technologie, mais cette tendance s'est inversée au fil des années au profit de projets d'entreprise à haut niveau technologique (cf. Figure 11).

Figure 11 – Évolution en fonction du niveau technologique



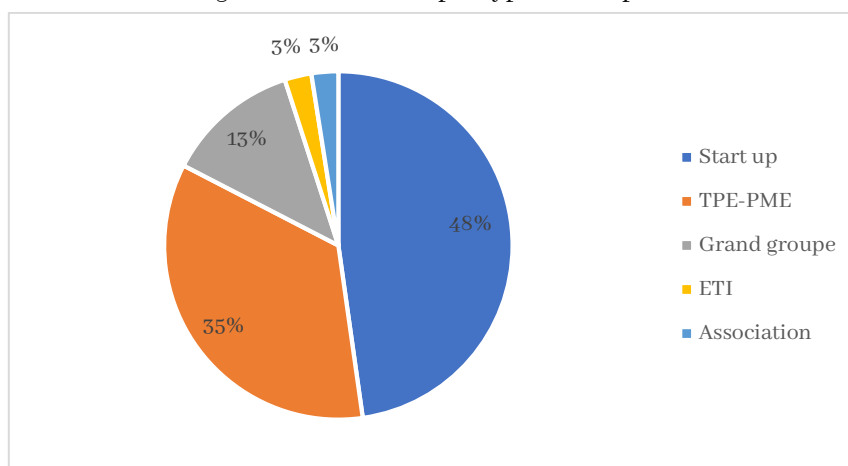
4.4. Le type d'entreprise

Il est intéressant d'étudier le type d'entreprise en demande de conseils de des étudiants du master CMOS. En combinant taille et statut, il est possible de faire la distinction suivante :

- Start-up : nouvelle entreprise innovante à très fort potentiel de croissance
- TPE-PME : de 0 et 249 salariés
- Entreprise de Taille Intermédiaire (ETI) : de 250 à 5 000 salariés
- Grand groupe : + de 5 000 salariés
- Association : structure à but non lucratif

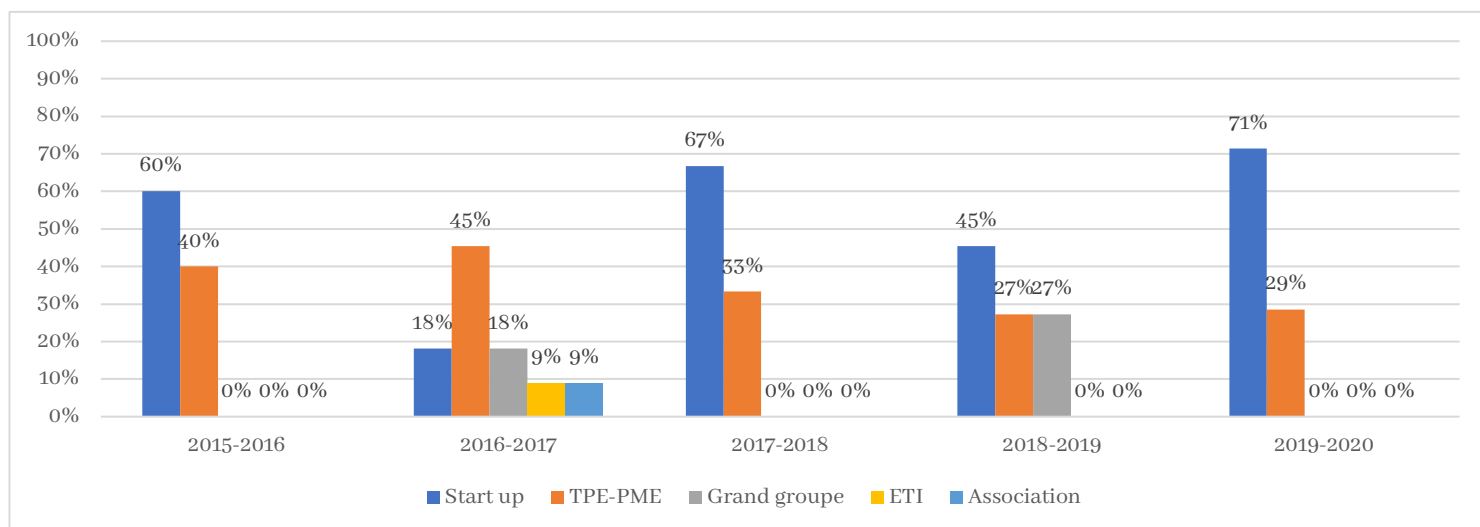
Les start-ups sont les entreprises les plus conseillées par le master CMOS, à hauteur de 48%, suivies par les TPE-PME à 35% puis par les grands groupes à 13% (cf. Figure 12).

Figure 12 – Missions par type d'entreprise



A partir de la figure 13, nous constatons que, globalement, de plus en plus des start-ups sont conseillées par les étudiants. Parfois des grands groupes ont bénéficié de conseils mais cela reste assez rare.

Figure 13 – Évolution en fonction du type d'entreprise



En résumé

38 entreprises ont été conseillées :

- Dans une grande diversité de secteurs
- Majoritairement dans le tertiaire
- En low-tech puis en high-tech
- Principalement dans les services
- Majoritairement pour des start-ups et TPE-PME

Sur 5 ans, les tendances sont les suivantes :

- Une croissance des missions appartenant au secteur tertiaire
- Une augmentation des missions high-tech
- Des missions davantage tournées vers les services
- Une croissance des missions proposées par des startups

CONCLUSION

Pour conclure, les étudiants du Master Consultant en Management, Organisation et Stratégie² ont conseillé une grande diversité d'entreprises et de projets sur des problématiques stratégiques variées. Les conseils apportés portent principalement sur la recherche d'avantage concurrentiel durable et la définition d'un positionnement de marché optimal.

Les entreprises conseillées sont issues d'une grande diversité de secteurs, majoritairement dans le tertiaire, en low-tech mais aussi high-tech et dans des industries de services. La plupart d'entre elles étaient des start-ups.

Les missions sur lesquelles travaillent actuellement les étudiants du master CMOS sont de plus en plus high-tech, portées par des startups et tournées vers des activités de service dans le secteur tertiaire.

Comme nous pouvons le constater grâce aux témoignages et à la fidélité des entreprises depuis plusieurs années, les **38** porteurs de projets sont satisfaits des conseils prodigués par le master CMOS et certains d'entre eux n'hésitent pas à proposer leur nouvelle problématique aux étudiants au fil de la croissance de leur entreprise.

² Master CMOS à Montpellier Management (MOMA). Il deviendra le Master Strat'Innov (Strategy-Innovation-Consulting) à partir de septembre 2021.

ANNEXES

Annexe 1 : Table des figures

Figure 1 - Les projets conseillés de 2015 à 2020.....	6
Figure 2 - Problématiques des porteurs de projet	7
Figure 3 - Les entreprises qui ont fait confiance au master CMOS	9
Figure 4 - Les missions de l'entreprise Scal'in.....	10
Figure 5 - Missions par type de grands secteurs économiques	11
Figure 6 - Évolution en fonction du secteur	11
Figure 7 - Missions par type de secteurs d'activité	12
Figure 8 - Missions par appartenance à l'industrie ou au service	12
Figure 9 - Évolution en fonction de l'appartenance à l'industrie de biens ou de service	13
Figure 10 - Missions par niveaux technologiques	13
Figure 11 - Évolution en fonction du niveau technologique	14
Figure 12 - Missions par type d'entreprise	14
Figure 13 - Évolution en fonction du type d'entreprise	15

Annexe 2 : Les entreprises et projets conseillés par les étudiants du master CMOS

- Les projets 2019-2020



Augefi

L'entreprise

Augefi est un cabinet d'expertise comptable fondé en 1982. Il intervient auprès de TPE, PME et propose un accompagnement dans la création et le développement de leur entreprise, grâce à un large panel de compétences fiscales, sociales, juridiques, comptables, informatiques et marketing.

L'accompagnement stratégique du Master

Le cabinet a sollicité l'aide du master pour les aider à structurer le développement d'une nouvelle offre de conseil afin d'apporter un accompagnement plus global à leur client.



Barbablanka

L'entreprise

Barbalanka est une startup fondée en 2017 et qui travaille sur l'inclusion numérique. Elle a inventé un concept de répondeur sous forme d'application connectée à l'ensemble des services de messagerie comme Facebook Messenger, Gmail ou WhatsApp. Le répondeur intègre un assistant virtuel « Henry » qui va lire chacun des messages reçus à son utilisateur et lui permettre d'y répondre vocalement. Cette application est à destination des personnes en situation de handicap numérique.

L'accompagnement stratégique du Master

La start-up a sollicité l'aide des étudiants de master pour définir son business model, les fonctionnalités à développer et la stratégie de communication à mettre en œuvre.



Matchers

L'entreprise

Matchers est une startup créée en 2018 par deux associés après avoir été incubé par Ionis 361 à Montpellier et avoir rejoint l'accélérateur du Village by Crédit Agricole. C'est une plateforme de mise en relation entre les dirigeants de microentreprises, TPE, PME et les cadres salariés d'autres entreprises. Matchers permet de répondre aux problématiques des entreprises membres grâce aux savoir-faire et expertises de la communauté de la plateforme.

L'accompagnement stratégique du Master

L'aide du master CMOS a été sollicitée pour étudier les besoins de ce marché biface et définir la stratégie adéquate à mettre en œuvre.



Mycéa

L'entreprise

Mycéa fait partie du bureau d'études Alcina, SARL à Montpellier. Depuis plus de 14 ans, Alcina utilise des compétences d'ingénierie pour réaliser des études techniques auprès de propriétaires forestiers, de collectivités territoriales ou d'industriels. Le but est de les aider à décider des actions à mener sur un espace forestier pour le valoriser (économique & écologique) et le protéger. Mycéa voit le jour en 2018. Son objectif est de produire des solutions agro écologiques de qualité à base de champignons pour stimuler les sols.

L'accompagnement stratégique du Master

En sollicitant l'aide du master CMOS, la startup souhaite obtenir des études stratégiques et complètes du secteur des biostimulants.



Scal'in Garde-corps

L'entreprise

L'entreprise Scal'in a été créée en 2009 et se positionne sur l'offre des escaliers en béton. Les clients de l'entreprise souhaitant bénéficier d'un service plus complet, incluant la finition des escaliers, le groupe se diversifie en développant deux nouveaux domaines d'activités stratégiques : une section "béton ciré" (2015) et une section "garde-corps" (2017). L'entreprise a également développé son activité grâce à un réseau de "Master franchise", indépendants travaillant sous la marque Scal'in et utilisant les process et techniques mis en place par l'entreprise.

L'accompagnement stratégique du Master

Partenaire historique du master, Scal'in a sollicité l'aide du master pour son activité garde-corps. Elle souhaitait réfléchir aux opportunités de développement en région Aquitaine et le modèle d'affaires à suivre pour cela.



We fight

L'entreprise

La startup We fight, créée en 2017, propose une application d'assistance virtuelle accompagnant les utilisateurs dans leur parcours de soin. Elle a été incubée à Station F et à l'Institut ICM à Paris, puis par le Bic de Montpellier. En 2019, la startup a bénéficié d'une levée de fond d'1.8 millions d'euros. Elle a créé un chatbot Vik destiné à assister et à guider les patients atteints de cancer.

L'accompagnement stratégique du Master

La startup souhaite développer le chatbot pour aider des patients atteints d'une trentaine de pathologies durant l'année 2020. Elle souhaite également développer ses activités dans le secteur de la e-santé et dans la collecte et le traitement de données. Pour l'aider, elle a sollicité l'aide du master.

- Les projets 2018-2019



Amaplace

L'entreprise

Amaplace est une startup de e-conciergerie créée en 2010.. Depuis 8 ans, l'entreprise est présente sur le segment de la e-conciergerie d'entreprise, et s'est lancée en octobre 2018 dans la e-conciergerie résidentielle. Ces deux offres fonctionnent en BtoBtoC : elles s'adressent dans un premier temps aux dirigeants d'entreprise et promoteurs immobiliers, puis aux clients finaux, (salariés et résidents).

L'accompagnement stratégique du Master

L'entreprise a sollicité l'aide du master CMOS pour réfléchir au développement d'une offre de conciergerie de quartier. Depuis l'entreprise continue son développement sur le territoire.



Crédit Agricole

L'entreprise

En février 2018, la Caisse Régionale du Languedoc créé l'unité « Accompagnement Optimisation des Processus » (AOP), assimilée à une structure de conseil spécialisée en optimisation des processus. Elle accompagne les pilotes de processus dans les actions d'analyse et de mise en œuvre de la démarche d'amélioration permanente des processus.

L'accompagnement stratégique du Master

La banque Crédit Agricole a fait appel au master CMOS pour comprendre la plus-value du service interne « accompagnement optimisation des processus » à l'ensemble du Crédit Agricole.



DICT (NAT Groupe)

L'entreprise

Le groupe NAT fondé en 2016 propose un ensemble de services à destination des acteurs des travaux publics. Leur filiale DICT-assistance propose d'accompagner des entreprises dans leurs procédures de chantier.

L'accompagnement stratégique du Master

Ils ont contacté le master CMOS pour définir l'offre et le modèle d'affaires de DICT-Assistance. Depuis l'entreprise continue son développement.



Air France

L'entreprise

L'entreprise historique Air France créée en 1933, souhaite s'adapter continuellement aux demandes de ses clients. Le divertissement à bord fait partie des priorités de l'entreprise. Elle s'interroge notamment sur la pertinence d'introduire la réalité virtuelle dans cette offre de divertissement.

L'accompagnement stratégique du Master

Les travaux du master CMOS ont permis à l'entreprise de renoncer à intégrer cette technologie dans l'offre de divertissement à bord.



Axeptio

L'entreprise

La startup Axeptio a été créée en 2017. Elle propose une solution technique sous forme de « Software as a Service » (SaaS) aux entreprises devant se mettre en conformité au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD).

L'accompagnement stratégique du Master

La startup a sollicité l'aide du master CMOS pour perfectionner sa proposition de valeur et comprendre comment améliorer l'attractivité de sa réponse aux besoins de ses partenaires, de ses clients et de leurs utilisateurs.



Bibal

L'entreprise

L'entreprise Bibal spécialisée dans la torréfaction de café a été créée en 1995. De génération en génération l'entreprise s'est spécialisée dans la distribution et la vente de cafés. Enfin depuis 1988, est devenu leader de la distribution de café automatique en région Occitanie.

L'accompagnement stratégique du Master

Cette année-là, l'entreprise a sollicité l'aide des étudiants pour réaliser deux projets distincts :

- La vente de produits Bibal en Grandes et Moyennes Surfaces (GMS)
- Le développement d'une offre de dosettes de café compatibles Nespresso à sa clientèle B-to-B.

Grâce à l'expertise des étudiants, l'entreprise a pu obtenir des informations hautement stratégiques sur ces deux projets.

Que sont-ils devenus ?

Depuis, Bibal a été introduit dans 5 enseignes de GMS.



Smilleen

L'entreprise

Smilleen est une start-up spécialisée dans les produits nomades dans le secteur de la beauté et du bien-être. Son premier produit est un comprimé destiné à l'hygiène buccodentaire et permettant de se brosser les dents sans brosse à dents est né en 2016.

L'accompagnement stratégique du Master

L'entreprise a sollicité les étudiants du master CMOS pour définir sa stratégie de développement et d'introduction sur le marché.

Que sont-ils devenus ?

Grâce à cet accompagnement, l'entreprise a réussi à être incubée au BIC de Montpellier en 2019, et a déposé un brevet au niveau national. Depuis le créateur a trouvé un associé et commercialisé son premier produit appelé "Le petit Freshy" via son site internet.



La Poste

L'entreprise

Le Groupe La Poste créé en 1991 était spécialisé sur les services postaux. Depuis, le groupe s'est diversifié sur d'autres domaines d'activités tels que la banque, les services de téléphonie mobile, assurance, les services numériques et les solutions e-commerce, la vente en ligne et collecte et la commercialisation de données.

L'accompagnement stratégique du Master

La Poste Montpellier a sollicité l'aide du master CMOS pour développer une nouvelle activité : un service de contrôle-qualité urbain. Suite à cela le projet a été abandonné par l'entreprise car il était trop complexe à mettre en place.



Bigger Inside

L'entreprise

La startup Bigger Inside créé en 2018 développe un jeu compétitif en réalité mixte : hardware et software.

L'accompagnement stratégique du Master

Un accompagnement par les étudiants du master CMOS a été requis afin d'aider les porteurs de projet à positionner et développer leur offre.

Que sont-ils devenus ?

Depuis, le projet s'est développé. Un site internet et un plan de communication ont été créés.



Numalis

L'entreprise

La startup Numalis créé en 2015 propose une solution innovation de détection et de correction de bugs informatiques. Cet outil permet de gérer un type de bugs jusqu'ici difficilement maîtrisable.

L'accompagnement stratégique du Master

La startup a demandé l'aide du master CMOS pour trouver des voies de développement optimales notamment au travers de la recherche et de la formation de partenariats.

Que sont-ils devenus ?

Hébergée au Bic de Montpellier et sacrée start-up de l'année au concours des inn'Ovations, Numalis continue son développement sur le territoire.

- Les projets 2017-2018



BizzPeek

L'entreprise

BizzPeek est une entreprise éditrice de logiciel créée en 2017 et incubée par le Bic Innov'up à Nîmes. Elle propose une solution d'automatisation de la réalisation de présentations.

L'accompagnement stratégique du Master

La startup a sollicité l'aide du master CMOS afin de réaliser une étude de secteur.

Que sont-ils devenus ?

Depuis cette intervention, elle continue son développement. Elle a également été présente durant la pandémie du COVID-19 et a développé une application pour aider les entreprises à lutter contre la propagation du virus et participer à la protection juridique du dirigeant.



Air Lab Industrie

L'entreprise

Air Lab Industrie a été créé en 2014 et est spécialisée dans la vente de trottinettes électriques.

L'accompagnement stratégique du Master

L'entreprise a sollicité l'aide du master CMOS pour l'accompagner sur le développement et le lancement de sa trottinette électrique pour Personnes à Mobilité Réduites (PMR).

Que sont-ils devenus ?

Depuis l'intervention des étudiants, la société n'a pas encore développé l'offre pour PMR.

L'entreprise

Le cabinet Abscisses et Associés créé en 1990 est spécialisé dans le conseil en management spécialisé en coaching, formation et conseil.

L'accompagnement stratégique du Master

L'entreprise a sollicité l'aide des étudiants du master CMOS afin de réaliser une étude sur l'impact du digital sur la formation professionnelle. Depuis, l'entreprise continue son développement sur Montpellier.

**Tooth Emergency****L'entreprise**

Tooth Emergency créée en 2018 propose une solution pour la prise de rendez-vous dentaire en ligne. Cette nouvelle solution connectée comprenant une application mobile, une caméra connectée utilisées par le patient et un logiciel consacré au dentiste.

L'accompagnement stratégique du Master

Un accompagnement par les étudiants a été requis pour déterminer le positionnement de marché et le modèle d'affaires que l'entreprise doit adopter.

Que sont-ils devenus ?

Depuis, la société est incubée à l'IMT Min d'Ales et elle a reçu en fin 2019 le 1^{er} prix du défi numérique du concours Alès Audace.

**Scal'in Garde-corps****L'entreprise**

L'entreprise Scal'in a été créée en 2009 et se positionne sur l'offre des escaliers en béton. Les clients de l'entreprise souhaitant bénéficier d'un service plus complet, le groupe se diversifie en développant une section "garde-corps" (2017).

L'accompagnement stratégique du Master

L'entreprise Scal'in, partenaire historique du master CMOS, a sollicité l'aide des étudiants pour réaliser une étude de marché sur sa nouvelle activité « garde-corps » afin de définir le profil de leur client-cible et le positionnement idéal du produit sur le marché.



Made In Plan

L'entreprise

Made In Plan, créée en 2017, proposait une application en ligne d'architecte virtuel utilisant une intelligence artificielle (IA) destinée à aider la conception de maison.

L'accompagnement stratégique du Master

Elle a sollicité l'aide des étudiants du master CMOS une deuxième fois afin d'obtenir une étude précise sur la définition du prix du service.

Que sont-ils devenus ?

L'entreprise a été dissoute en mai 2019 suite à un désaccord entre les associés mais il est prévu que le projet initial d'IA appliquée à l'architecture reprenne au cours de l'année 2020.

- Les projets 2016-2017



Efficient Innovation

L'entreprise

Le cabinet de conseil en management et innovation Efficient Innovation a été créé en 1998 à Montpellier.

L'accompagnement stratégique du Master

L'entreprise a été accompagnée par les étudiants du master CMOS sur une étude de développement de produits du domaine du conseil en innovation en fonction des besoins du marché.

Que sont-ils devenus ?

En 2018, le cabinet est devenu une filiale conseil d'In Extenso Innovation Croissance.



Reeds

L'entreprise

Reeds est une entreprise de services robotiques privée qui se spécialise dans l'exploration karstique créée en 2017. Elle a été accompagnée par le Laboratoire d'Informatique, de Robotique et de Microélectronique de Montpellier (LIRMM) qui dépend de l'Université de Montpellier et du CRNS.

L'accompagnement stratégique du Master

Les porteurs de projets ont sollicité les étudiants du master CMOS afin de réaliser une analyse stratégique des différents marchés, en termes d'acteurs, de prix et de perspectives d'évolution.

Que sont-ils devenus ?

Depuis elle développe son activité et est impliquée dans plusieurs projets européens.



Cercle de voile de Marseillan

L'entreprise

Le Cercle de Voile de Marseillan est un club associatif sportif créé en 1994 qui rencontre une concurrence accrue.

L'accompagnement stratégique du Master

Ils ont contacté le master CMOS pour définir la stratégie de survie du club sur un marché hyperconcurrentiel. Depuis, le club sportif est toujours actif et continue de se développer.



Myriagone Conseil

L'entreprise

Myriagone Conseil est un cabinet de conseil en management fondé en 2015 à Pérols. Leur mission est d'accompagner les équipes directives (PME, ETI, startup, secteur public) qui souhaitent accroître la performance et favoriser le développement de leur entreprise par l'innovation.

L'accompagnement stratégique du Master

Le cabinet a demandé l'aide des étudiants du master CMOS afin de réaliser un diagnostic stratégique dans le but de développer une offre de conseil basée sur des méthodes créatives.

Que sont-ils devenus ?

Depuis l'intervention des étudiants du master CMOS, le cabinet continue son développement et a notamment créé « les contes de l'innovation » qui permettent de faire des retours d'expériences en matière d'innovation et les temps de l'innovation avec la proposition d'une interface intuitive afin de booster les projets innovants.



Crédit Agricole

L'entreprise

Le Crédit Agricole est une banque qui a été créée en 1885, qui possède aujourd'hui plus de 51 millions de clients et qui est présente dans 47 pays.

L'accompagnement stratégique du Master

Le crédit agricole de Montpellier avait pour besoin d'une part de réaliser un diagnostic du service RH et de proposer des outils opérationnels pour coordonner l'organisation en mode projets.



Horiba Medical

L'entreprise

L'entreprise Horiba Medical, créée en 1983, est un des leaders mondiaux de la conception, développement, production et distribution d'automates de diagnostic in vitro dans les domaines de l'Hématologie et de la Chimie Clinique et de l'Hémostase.

L'accompagnement stratégique du Master

L'entreprise s'est également spécialisée dans le domaine de la biochimie. L'accompagnement par le master CMOS avait pour but de définir la stratégie à adopter afin d'améliorer la position concurrentielle de l'entreprise. Actuellement, l'entreprise continue son développement.



Inoshell

L'entreprise

Le projet Inoshell avait pour objectif concevoir des solutions électroniques et informatiques afin de rendre les maisons intelligentes

L'accompagnement stratégique du Master

L'accompagnement des étudiants consistait à aider les porteurs de projet dans leur création d'entreprise.

Que sont-ils devenus ?

Grâce à l'accompagnement des étudiants, l'entreprise a été créée en 2019, et incubée à l'école des Mines d'Ales. Elle continue actuellement son développement.



L'Eau Vive

L'entreprise

L'eau vive est une entreprise de commerce de détails spécialisée dans le bio.

L'accompagnement stratégique du Master

Le but de l'accompagnement par les étudiants du master CMOS était de réaliser une étude d'implantation de franchise de l'Eau Vive à Avignon.

Que sont-ils devenus ?

Suite à l'étude, l'entreprise a préféré ne pas se développer à Avignon.



IBM

L'entreprise

IBM est une entreprise mondiale de technologie et d'innovation créé en 1911.

L'accompagnement stratégique du Master

L'accompagnement de cette entreprise par les étudiants du master CMOS avait pour objectif de trouver une stratégie à adopter dans le secteur du conseil en numérique.

Que sont-ils devenus ?

Actuellement, cette entreprise toujours implantée à Montpellier, continue de se développer.



Darwin Boomerangs

L'entreprise

Darwin Boomerangs est une entreprise spécialisée dans la vente de biens et de services de boomerangs créé en 2014.

L'accompagnement stratégique du Master

Elle a été accompagnée par les étudiants du master CMOS sur une étude détaillée d'opportunités de marché.

Que sont-ils devenus ?

Aujourd'hui l'entreprise est active et vend ses produits via son site internet. Elle a été accompagnée par l'incubateur de l'école des mines d'Alès.

In Extenso

Innovation Croissance

In Extenso Innovation Croissance

L'entreprise

In Extenso Innovation Croissance, est un cabinet de conseil en management et en innovation. C'est une filiale du groupe In Extenso, un des leaders de l'expertise comptable en France.

L'accompagnement stratégique du Master

L'entreprise a souhaité être accompagnée pour étudier les modèles de croissance et les facteurs clés de succès des PME innovantes.

Que sont-ils devenus ?

Actuellement, In Extenso innovation Croissance continue à se développer en Occitanie et a récemment racheté Efficient Innovation pour renforcer son offre d'accompagnement.

- Les projets 2015-2016

Lutea

L'entreprise

Lutea est un projet qui consiste à développer un système de traitement des eaux noires embarqué sur les bateaux de plaisance.

L'accompagnement stratégique du Master

L'objectif de l'accompagnement de projet par les étudiants était d'évaluer la pertinence d'implantation de l'entreprise sur le marché fluvial français.

Que sont-ils devenus ?

Aujourd'hui l'entreprise est incubée à l'école des Mines d'Alès.



Scal'in

L'entreprise

L'entreprise Scal'in a été créée en 2009 et se positionne sur l'offre des escaliers en béton. Les clients de l'entreprise souhaitant bénéficier d'un service plus complet, incluant la finition des escaliers.

L'accompagnement stratégique du Master

Partenaire historique, Scal'in a sollicité l'aide du master pour évaluer le potentiel de lancer une activité « béton ciré » pour la finition de ses escaliers. L'objectif était de positionner cette offre en accord avec les besoins et attentes des consommateurs.



Restaurant Les toqués du Truel

L'accompagnement stratégique du Master

Les porteurs de projets disposaient d'un fonds de commerce dans l'Aveyron. Ils ont souhaité être accompagnés par les étudiants du master CMOS pour savoir s'il existait dans cette zone géographique des opportunités de marché pour la création d'une nouvelle offre de restauration et pour connaître les segments de marché-cible

Que sont-ils devenus ?

Suite à cet accompagnement, le restaurant a été créé en Aveyron et continue de fonctionner.



Made In Plan

L'entreprise

Made In Plan, créée en 2017, proposait une application en ligne d'architecte virtuel utilisant une intelligence artificielle (IA) destinée à aider la conception de maison.

L'accompagnement stratégique du Master

L'entreprise a sollicité une première fois l'aide des étudiants du master CMOS pour définir sa stratégie globale (business model, concept global).

Que sont-ils devenus ?

L'entreprise a été dissoute en mai 2019 suite à un désaccord entre les associés mais il est prévu que le projet initial d'IA appliquée à l'architecture reprenne au cours de l'année 2020.

Tirex

L'entreprise

Le projet Tirex proposait un dispositif universel adaptable à tous types de casques permettant d'installer plusieurs accessoires simultanément (lampes frontales, appareil de télécommunication, caméra). Le but étant d'apporter aux utilisateurs des gains en termes d'ergonomie.

L'accompagnement stratégique du Master

Les études réalisées par les étudiants avaient pour objectif de déterminer si le marché grand public était prêt à accueillir le produit.

Que sont-ils devenus ?

L'entreprise est aujourd'hui toujours en activité dans ce domaine.



Rue Vendémiaire
Bâtiment B
34 070 Montpellier

www.chairecooinnov.com

 Chaire Coo-innov

@ Chaire.cooinnov@gmail.com