GEM
JUNIOR CONSEIL

Ensemble, gravissons des sommets.



LA JUNIOR ENTREPRISE
DES ALPES DEPUIS 1984

PRÉSENTATION DE
GEM JUNIOR CONSEIL



01

1. *PRÉSENTATION DE* ***GEM JUNIOR CONSEIL***



Fondée en 1984, **GEM Junior Conseil** met depuis 42 ans l'expertise des étudiants de Grenoble École de Management au service des organisations.
Nous accompagnons chaque année des grands groupes, PME, acteurs publics et entrepreneurs à travers des études en stratégie, marketing et développement.
Nos consultants sont sélectionnés et formés pendant plus d'un an au sein de l'association, garantissant rigueur méthodologique, compréhension business et capacité d'exécution.
Certifications, labels et excellence académique viennent renforcer la qualité de nos missions et la confiance accordée par nos clients.

Nos partenaires

Nous bénéficions de l'accompagnement régulier de partenaires professionnels qui nous forment tout au long de l'année à travers des ateliers, des études de cas et des retours d'expérience concrets. Cet encadrement de terrain vient compléter nos enseignements dispensés, et renforce ainsi notre capacité à mener des missions en phase avec les exigences du marché.

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

ISO 14001 BUREAU VERITAS Certification



NOS DOMAINES D'EXPERTISE



UNE PRÉSENCE NATIONALE

Nous sommes implantés dans les deux campus de Grenoble École de Management : Grenoble & Paris. Ainsi, nous réalisons des études pour des clients implantés aux quatre coins de l'Hexagone.

L'INTERNALISATION DES ÉTUDES

GEM Junior Conseil mène l'entièreté de ses missions en interne grâce à nos intervenants étudiants.
Nous avons également accès à des ressources documentaires de référence telles que Xerfi, Statista, BSC, Cairn, EBSCO ou Emerald Insight. Ces outils nous permettent d'ancrer nos analyses sur des données fiables et des publications académiques reconnues.
Cette double approche, à la fois académique et opérationnelle, garantit la qualité et la pertinence de nos livrables.

GEM JUNIOR CONSEIL

+370k
Chiffre d'affaires

+40
Études signées par an

98%
De taux de satisfaction de nos études réalisées

L30
GEM Junior Conseil fait partie des 30 meilleures Junior Entreprise françaises

5 ème
Meilleure Junior Entreprise en activité commerciale

L'ENGAGEMENT QUALITÉ DE GEM JUNIOR CONSEIL



Eva de La Chaise
Responsable qualité



Lucie Maddens
Responsable qualité



Pierre Allemand
Responsable qualité

UN AUDIT PAR AN :

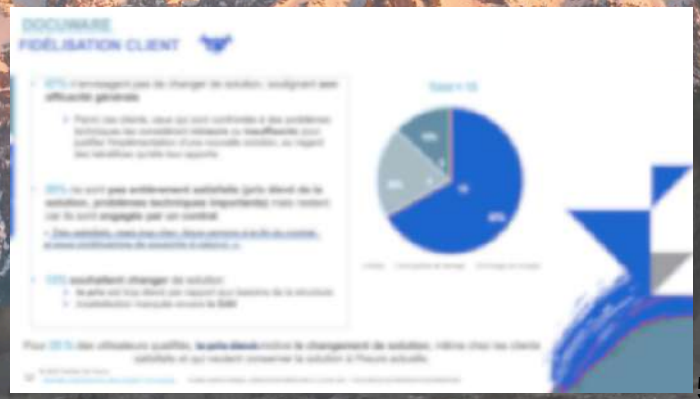
- Audit financier
- Audit stratégique
- Audit managérial

Pour chaque mission, un **Responsable Qualité** est désigné afin de garantir l'excellence de nos prestations. Présent tout au long du projet, il assure un contrôle rigoureux des livrables et veille à leur **conformité avec nos standards internes et notre charte déontologique**. Son rôle : garantir des documents clairs, structurés et exploitables, dans le respect des délais. Ce suivi assure à nos clients une qualité constante, adaptée à chaque secteur et chaque besoin.

Exemple de livrable :







NOS PRESTATIONS



02

NOS PRESTATIONS

ANALYSE DE LA PERFORMANCE

- Étude de satisfaction
- Client mystère
- Étude de notoriété

CONSEIL EN STRATÉGIE

- Étude de marché
- Étude de la demande
- Étude de la concurrence

ENTREPRENEURIAT

- Plan de communication
- Étude d'implantation
- Étude de positionnement

RSE

- Matrice de matérialité
- Qualité de Vie au Travail
- Charte RSE

GEM JUNIOR CONSEIL

NOS ATOUTS

Grâce à l'expertise des enseignants-chercheurs de Grenoble Ecole de Management et à des outils de référence comme **Xerfi**, **Statista** ou **EBSCO Information Services**, nous réalisons des analyses fiables, rigoureuses et adaptées aux enjeux actuels des entreprises.

Toutes nos études sont réalisées de A à Z par nos intervenants, **sans sous-traitance**, afin de garantir qualité, réactivité et accompagnement personnalisé.

Même si nos prestations sont clairement définies, nous les **adaptons systématiquement aux attentes spécifiques de chaque client**. Cette flexibilité reflète notre sens de l'écoute et notre capacité à proposer des solutions réellement personnalisées.



ÉTUDE DE MARCHÉ

“Donnez la parole à nos clients pour transformer leur expérience en levier de croissance.”

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour comprendre votre projet, vos hypothèses et vos zones de doute. Ensemble, nous définissons les questions précises auxquelles l'étude devra répondre. Pas de mission générique : chaque étude est calibrée sur vos enjeux.

Étape 2 - Opérationnelle

Nous croisons trois sources d’information pour fiabiliser nos conclusions : la recherche documentaire (rapports sectoriels, données économiques et presse spécialisée), l’analyse concurrentielle (offres, prix et positionnements des acteurs) et les enquêtes terrain menées auprès de clients potentiels, d’experts ou de concurrents, complétées si nécessaire par des questionnaires quantitatifs.

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous transformons l'ensemble des données collectées en un rapport stratégique clair et hiérarchisé, accompagné de nos recommandations opérationnelles. Selon votre préférence, ce rapport peut vous être transmis directement par voie numérique ou présenté à l’oral.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

Air Liquide

7	14	10
Fiches d’identité sur les acteurs	Semaines de réalisation	Questionnaires auprès d’acteurs industriels

L'étude de marché, notre offre phare. En combinant analyse de la demande et étude de la concurrence, elle offre une **vision complète** d'un marché : ses dynamiques, ses acteurs et ses tendances. Chez GEM Junior Conseil, nous accompagnons nos clients à chaque étape du cadrage stratégique jusqu'à la restitution pour les aider à prendre des décisions éclairées, qu'il s'agisse d'entrer sur un nouveau marché, de lancer un produit ou de définir leur stratégie commerciale.

ÉTUDE DE LA DEMANDE

"Anticiper la demande de demain pour construire l'offre d'aujourd'hui."

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour cerner votre marché cible, vos segments de clientèle prioritaires et la zone géographique concernée. Ensemble, nous définissons les hypothèses à tester : taille de marché potentielle, intentions d'achat, sensibilité au prix, et zones de croissance à explorer en priorité.

Étape 2 - Opérationnelle

Nous combinons données primaires (enquêtes auprès de consommateurs ou prospects cibles, entretiens qualitatifs) et données secondaires issues de sources sectorielles (INSEE, fédérations professionnelles, études de marché existantes). Cette double approche garantit une estimation fiable et nuancée du potentiel de demande.

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous transformons l'ensemble des données collectées en un rapport stratégique clair et hiérarchisé, accompagné de nos recommandations opérationnelles. Ce rapport peut vous être transmis directement par voie numérique ou présenté à l'oral.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

350
Questionnaires auto-administrés

10
Semaines de réalisation

Carrefour city

L'étude de demande, l'un de nos domaines d'expertise les plus stratégiques. Avant tout lancement de produit, ouverture de nouveau point de vente ou diversification d'activité, **comprendre le potentiel réel du marché** est essentiel. GEM Junior Conseil a accompagné des porteurs de projets variés, en restauration, retail et services, dans l'évaluation fiable de leur marché cible, en croisant rigueur méthodologique et connaissance terrain.

ÉTUDE DE LA CONCURRENCE

GEM JUNIOR CONSEIL

"Connaître ses concurrents pour mieux affirmer sa différence."

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour identifier votre périmètre concurrentiel (concurrents directs, indirects et émergents) et définir avec vous les critères d'analyse prioritaires : positionnement prix, offre, expérience client, communication, présence digitale.

Étape 2 - Opérationnelle

Nos chargés d'études mènent un benchmark approfondi combinant analyse documentaire, visites terrain (y compris en client mystère si pertinent) et veille digitale, pour construire une grille comparative objective sur l'ensemble des critères retenus.

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous restituons une cartographie concurrentielle claire comprenant matrice comparative et analyse SWOT, accompagnée de recommandations concrètes pour vous différencier. Selon votre préférence, ce rapport peut vous être transmis par voie numérique ou présenté directement à vos équipes.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

4	1	1
Fiches d'identité sur les concurrents directs	Analyse socio-démographique approfondie	Mapping du centre de Grenoble

L'étude de concurrence, l'un de nos domaines d'expertise les plus demandés. Dans des marchés de plus en plus disputés, savoir précisément où vous vous situez par rapport à vos concurrents est un avantage décisif. GEM Junior Conseil a développé une méthodologie de benchmark rigoureuse, mêlant analyse terrain et veille digitale, pour des clients de secteurs très variés.

ÉTUDE DE NOTORIÉTÉ

GEM JUNIOR CONSEIL

"Mesurer votre image pour mieux la faire grandir."

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour comprendre votre marque, votre positionnement et vos objectifs (mesure de notoriété, impact d'une campagne, benchmark concurrentiel, segmentation). Nous co-construisons ensuite le questionnaire et définissons la cible à interroger (échantillon, segments, canaux).

Étape 2 - Opérationnelle

Nous mesurons votre notoriété grâce à des questionnaires diffusés sur différents canaux et administrés par des experts. L'analyse porte sur la notoriété (Top of Mind, spontanée et assistée), le positionnement face aux concurrents et les perceptions associées à votre marque.

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous transformons l'ensemble des données collectées en un rapport stratégique accompagné de nos recommandations opérationnelles. Ce rapport peut vous être transmis directement à l'oral, l'occasion d'échanger sur les conclusions et de définir avec vous les actions à engager.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

1 000
Questionnaires auto-administrés

9
Semaines de réalisation

GRENOBLE ALPES MÉTROPOLE

L'étude de notoriété est une analyse marketing visant à mesurer le niveau de connaissance et la perception d'une entreprise, d'une marque, d'un produit ou d'un service auprès d'un public cible. Elle permet d'évaluer la visibilité de l'organisation, son image ainsi que sa réputation, afin d'identifier les leviers d'amélioration et de renforcer sa position sur le marché.

ÉTUDE DE SATISFACTION

“Écouter pour transformer chaque expérience en levier de progrès.”

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour comprendre vos enjeux, et les zones que vous souhaitez sonder en priorité. Ensemble, nous co-construisons le questionnaire d'enquête, en veillant à équilibrer questions fermées (pour les indicateurs chiffrés) et questions ouvertes (pour les insights qualitatifs).

Étape 2 - Opérationnelle

Administration des questionnaires nos chargés d'études sont formés à votre univers, pour une posture professionnelle et engageante : forts taux de réponse et données irréprochables. Diffusion multi-canal : en ligne, téléphone, face-à-face ou combinaison, pour maximiser la représentativité de l’échantillon.

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous transformons l'ensemble des données collectées en un rapport stratégique clair et hiérarchisé, accompagné de nos recommandations opérationnelles. Ce rapport vous est ensuite présenté lors d’une restitution orale, l’occasion d’échanger sur les conclusions.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

L'ORÉAL PARIS

17 600	8	30
Questionnaires auto-administrés	Ans de collaboration	Pharmacies auditées chaque année

L'étude de satisfaction, l'un de nos **domaines d'expertise les plus sollicités.** Année après année, l'étude de satisfaction est l'une des missions les plus demandées à GEM Junior Conseil. Nous avons développé une véritable expertise méthodologique sur ce type de projet, des secteurs très variés et un haut niveau d'exigence dans la qualité des livrables.

ÉTUDE DE CLIENT MYSTÈRE

GEM JUNIOR CONSEIL

"Vivre l'expérience client pour révéler ce qui ne se voit pas."

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour comprendre vos enjeux, et les zones que vous souhaitez sonder en priorité. Ensemble, nous co-construisons le questionnaire d'enquête, en veillant à équilibrer questions fermées (pour les indicateurs chiffrés) et questions ouvertes (pour des réponses plus approfondies).

Étape 2 - Opérationnelle

Nous déployons l'enquête auprès des personnes sélectionnées sur les différents sites ciblés, à partir du questionnaire défini en amont. Nos équipes réalisent les entretiens en veillant au respect des objectifs et des quotas fixés.

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous transformons l'ensemble des données collectées en un rapport stratégique clair et hiérarchisé, accompagné de nos recommandations opérationnelles. Ce rapport peut vous être transmis directement par voie numérique ou présenté à l'oral, l'occasion d'échanger sur les conclusions.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

insign

10
Semaines de réalisation

100
Personnes sélectionnées pour réaliser les entretiens

60
Sites sondés

L'étude client mystère consiste à évaluer de manière objective la qualité de votre accueil, de votre service et de l'expérience client globale. Nos enquêteurs se mettent dans la peau de clients afin d'observer le parcours réel, de l'accueil à la prise en charge, en passant par le conseil et la conclusion de la visite. Cette méthode permet d'identifier les points forts, les axes d'amélioration et de mesurer le respect de vos standards de service.

ÉTUDE D'IMPLANTATION

GEM JUNIOR CONSEIL

"Choisir le bon emplacement, la clé de votre réussite commerciale."

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour comprendre votre projet, vos objectifs et vos contraintes : nature de l'activité à implanter, ressources mobilisables, territoires envisagés.. Ensemble, nous définissons les critères d'évaluation prioritaires et la liste des localisations à comparer si plusieurs options sont sur la table.

Étape 2 - Opérationnelle

Nous mobilisons plusieurs leviers complémentaires pour produire une analyse fiable et complète : étude de l'environnement économique local, cartographie de la demande, analyse concurrentielle, évaluation des infrastructures et de l'écosystème, appui sur des bases de données (Xerfi, INSEE, Statista) ainsi qu'une comparaison multi-critères des différentes zones étudiées afin d'identifier la localisation la plus pertinente.

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous transformons l'ensemble des données collectées en un rapport stratégique clair et hiérarchisé, accompagné de nos recommandations opérationnelles. Selon votre préférence, ce rapport peut vous être transmis directement par voie numérique ou présenté à l'oral.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

ATOL MON OPTICIEN MÂCON CENTRE-VILLE

10 000	3	130
Questionnaires auto-administrés	Ans de collaboration	Sites sondés

L'étude d'implantation est une analyse stratégique visant à identifier la localisation la plus pertinente pour le développement d'une activité, d'un point de vente ou d'une structure. Elle permet d'évaluer le potentiel d'un territoire en termes de demande, de concurrence, d'accessibilité et d'environnement économique, afin de déterminer les zones les plus favorables et de sécuriser les décisions d'implantation.

PLAN DE COMMUNICATION

GEM JUNIOR CONSEIL

“Donnez la parole à vos clients pour transformer leur expérience en levier de croissance.”

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour comprendre votre contexte, vos objectifs (lancement, notoriété, image de marque, communication interne…) et vos contraintes. Ensemble, nous définissons les ambitions du plan et les indicateurs de réussite.

Étape 2 - Opérationnelle

Nous mobilisons plusieurs leviers complémentaires : diagnostic de votre communication actuelle, analyse des cibles, benchmark des bonnes pratiques, définition de la stratégie (objectifs, messages, canaux, calendrier) et construction d’un plan d’action opérationnel (actions, supports, budget et indicateurs de suivi).

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous vous remettons un plan de communication complet et actionnable, transmis directement à l’oral, l’occasion d’échanger sur les conclusions et de définir les premières actions à engager.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

187
Questionnaires administrés

8
Semaines de réalisation

Groupe Les Echos Le Parisien

Le plan de communication est une démarche stratégique visant à définir et structurer l’ensemble des actions de communication d’une organisation sur une période donnée. Il permet de préciser les objectifs, les cibles, les messages, les canaux et les moyens à mobiliser, afin d’assurer la cohérence des prises de parole, d’optimiser la visibilité et de maximiser l’impact des actions menées.

ÉTUDE DE POSITIONNEMENT

GEM JUNIOR CONSEIL

"Trouver la place unique de votre marque dans l'esprit de vos clients."

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour comprendre votre marque, votre offre actuelle, vos cibles et le contexte stratégique de la mission : lancement, repositionnement, perte de parts de marché, refonte de l'image... Ensemble, nous définissons les hypothèses à tester, les concurrents à intégrer dans l'analyse comparative et les cibles à interroger.

Étape 2 - Opérationnelle

Nous mobilisons plusieurs leviers complémentaires pour établir un diagnostic de positionnement fiable : analyse de votre image actuelle, enquêtes auprès de vos cibles, étude des positionnements concurrents, exploitation de bases de données (Xerfi, Statista, GEM) et construction d'un mapping perceptuel pour visualiser les dynamiques du marché et les opportunités de différenciation.

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous transformons l'ensemble des données collectées en un rapport stratégique clair et hiérarchisé, accompagné de nos recommandations opérationnelles. La transmission du rapport se fait à l'oral, l'occasion d'échnager sur les conclusions.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

Aoste

10
Entretiens qualitatifs réalisés

41
Magasins étudiés pour le référencement

L'étude de positionnement est une analyse marketing visant à comprendre la manière dont une marque, une entreprise ou un produit est perçu par ses cibles par rapport à ses concurrents. Elle permet d'identifier l'image associée à l'offre, ses points de différenciation et son territoire de marque, afin de définir ou ajuster un positionnement clair, cohérent et distinctif sur son marché.

MATRICE DE MATÉRIALITÉ

GEM JUNIOR CONSEIL

"Identifier les enjeux RSE qui comptent vraiment, pour vous et pour vos parties prenantes."

Étape 1 - Cadrage

Nous définirons les objectifs et le périmètre de l'étude, à identifier les principales parties prenantes à consulter ainsi que les enjeux ESG pertinents pour l'organisation. La méthodologie d'étude est ensuite définie, notamment les critères d'évaluation, les modalités de consultation et les outils de collecte des données.

Étape 2 - Opérationnelle

Des questionnaires sont réalisés auprès des différentes parties prenantes identifiées afin de recueillir leur perception et leur niveau d'importance accordé aux différents enjeux. Les réponses sont ensuite centralisées et des relances peuvent être effectuées afin de garantir un taux de participation suffisant et une diversité des répondants.

Étape 3 - Synthèse et restitution

L'ensemble des résultats permet ensuite de construire la matrice de matérialité. Nous élaborons ensuite un rapport stratégique clair accompagné de nos recommandations opérationnelles. Selon votre préférence, ce rapport peut vous être transmis directement à l'oral, l'occasion de d'échanger sur nos conclusions.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :



36
Questionnaires auto-administrés

2
Questionnaires de 20 questions

La matrice de matérialité est une analyse stratégique visant à hiérarchiser les enjeux RSE d'une organisation selon leur importance pour les parties prenantes et leur impact sur l'activité de l'entreprise. Elle permet de croiser les attentes internes et externes afin d'identifier les priorités stratégiques, d'orienter les actions et de structurer la démarche de responsabilité sociétale de manière claire et cohérente.

QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

"Faire du bien-être au travail un moteur de performance collective."

Étape 1 - Cadrage

L'étude QVT, un levier essentiel pour comprendre l'expérience collaborateur. GEM Junior Conseil a développé une expertise méthodologique permettant d'évaluer le bien-être, l'engagement et la satisfaction des collaborateurs afin d'identifier les principaux points de friction et les leviers d'amélioration. À l'issue de l'étude, vous disposez de recommandations concrètes pour renforcer l'engagement et la performance collective.

Étape 2 - Opérationnelle

Nous mobilisons plusieurs leviers complémentaires : administration de questionnaires garantissant la confidentialité, diffusion multi-canal, analyse quantitative et qualitative des résultats, et identification des principaux irritants ainsi que des leviers d'action prioritaires.

Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous transformons l'ensemble des données collectées en un rapport stratégique accompagné de nos recommandations opérationnelles. Ce rapport peut vous être transmis directement à l'oral, l'occasion d'échanger sur les conclusions et de definir avec vous les premières actions à engager.

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE :

POMA

460
Questionnaires auto-administrés aux employés

15
Semaines de réalisation

40
Questions qualitatives et quantitatives

L'étude de qualité de vie au travail (QVT) est une analyse RH visant à mesurer le bien-être, l'engagement et la satisfaction des collaborateurs au sein de leur environnement professionnel. Elle permet d'identifier les facteurs de motivation et les irritants du quotidien, ainsi que leurs impacts sur la performance collective, afin de définir des leviers d'amélioration concrets pour renforcer l'engagement, la fidélisation et la qualité de vie au travail.

CHARTE RSE

GEM JUNIOR CONSEIL

"Donner un cadre clair à vos engagements responsables."

Étape 1 - Cadrage

Nous échangeons avec vos équipes pour comprendre votre activité, votre culture d'entreprise, vos engagements déjà en place et vos ambitions. Ensemble, nous identifions les piliers RSE prioritaires pour votre organisation.

Étape 2 - Opérationnelle

Nous mobilisons plusieurs leviers complémentaires : diagnostic de vos pratiques actuelles, analyse des référentiels RSE, benchmark sectoriel, co-construction des engagements avec vos équipes et rédaction d'une charte claire, cohérente et adaptée à votre identité.

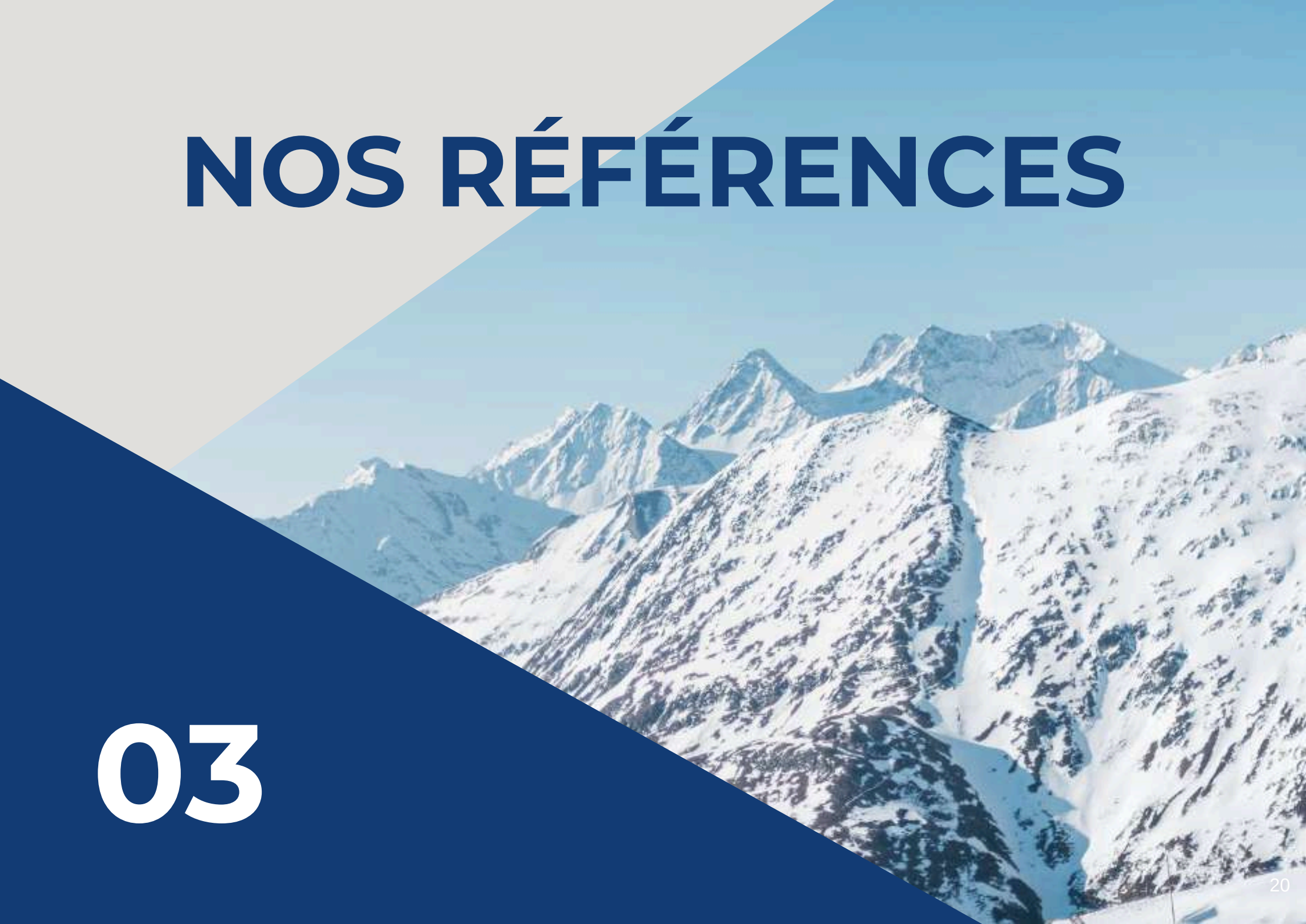
Étape 3 - Synthèse et restitution

Nous vous remettons la charte finalisée, transmise directement à l'oral, l'occasion d'échanger sur les engagements retenus et de définir les premières actions de déploiement.



L'étude de charte RSE est une analyse stratégique visant à structurer, formaliser et rendre cohérents les engagements d'une organisation en matière de responsabilité sociétale. Elle permet d'identifier les pratiques existantes, de les confronter aux référentiels et aux bonnes pratiques du secteur, puis de définir des engagements clairs et mesurables, afin de rédiger une charte RSE alignée avec l'identité et la stratégie de l'entreprise.

NOS RÉFÉRENCES



03

ÉTUDES DE RÉFÉRENCE

CHIFFRES CLÉS :

17 600
Questionnaires auto-administrés

8
Ans de collaboration

30
Pharmacies auditées chaque année

L'Oréal Dermatologie

L'Oréal est un groupe industriel français de produits cosmétiques. Le groupe L'Oréal est aujourd'hui devenu un des leaders sur ce marché. La division Beauté Dermatologie représente en 2016 7,5% du chiffre d'affaires global du Groupe L'Oréal, et rien qu'en 2019, le chiffre d'affaires de la division Cosmétique Active a progressé de 15,5%, une hausse remarquable pour le secteur de la dermocosmétique, venant confirmer le leadership mondial du groupe L'Oréal dans le domaine.

GEM Junior Conseil a accompagné L'Oréal pour la réalisation d'une **étude de satisfaction** à l'échelle nationale. L'objectif étant d'auditer des pharmacies afin de les accompagner jusqu'à l'hyper-satisfaction de leur patientèle.

Notre méthodologie

- **Organisation des administrations :** GEM Junior Conseil sélectionne des administrateurs parmi sa base de données pour réaliser une administration sur plusieurs jours dans différentes villes françaises.
- **Administration des questionnaires :** depuis de nombreuses années, GEM Junior Conseil travaille avec le groupe L'Oréal. Environ 17 600 questionnaires ont été administrés depuis le début de notre relation
- **Réalisation de rapports :** à la suite de l'audit d'environ 30 pharmacies annuellement, nous leur réalisons à chacune un rapport sur lequel nous proposons en collaboration avec L'Oréal des recommandations opérationnelles.

"**GEM Junior Conseil** est une Junior Entreprise que je recommande pour la **grande qualité** de ses outils statistiques. Les étudiants en charge de la Junior Entreprise sont **très dynamiques**, sérieux et avec un **excellent sens du relationnel**."

ÉTUDES DE RÉFÉRENCE

GEM JUNIOR CONSEIL

CHIFFRES CLÉS :

10 000
Questionnaires auto-administrés

7
Années de collaboration

130
Sites sondés

Économat des Armées (EdA)

Économat des Armées (EdA) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), relevant du ministère des Armées. Il joue un rôle essentiel dans la **logistique des forces armées françaises**, en assurant l'approvisionnement en biens et services, en métropole comme en opérations extérieures. L'EdA agit également pour des entités publiques ou parapubliques sur tout le territoire national.

GEM Junior Conseil a accompagné l'Economat dans la réalisation d'une **étude de satisfaction**. L'objectif étant d'**évaluer la satisfaction** des convives afin d'optimiser la **qualité des prestations** tout en tenant compte des **attentes** et des **besoins** des convives, le tout dans des conditions optimales de **coût** et de **qualité**.

Notre méthodologie

Organisation des administrations : GEM Junior Conseil prépare et expédie aux sites de l'Économat des Armées des colis contenant tout le matériel nécessaire à la réalisation des sondages auprès des convives

Administration des questionnaires : depuis 3 ans, GEM Junior Conseil travaille avec Économat des Armées. Environ 10 000 questionnaires ont été auto-administrés depuis le début de notre relation

Réalisation de rapports : à la suite de l'analyse des questionnaires, nous fournissons pour chaque site un rapport Excel ainsi qu'un rapport complet et synthétique en PDF, sur lequel nous proposons des recommandations opérationnelles

ÉCONOMAT DES ARMÉES

ÉTUDES DE RÉFÉRENCE

GEM JUNIOR CONSEIL

CHIFFRES CLÉS :

100
Questionnaires auto-administrés

10
Semaines de réalisation

50
Sites visités

Insign

Insign est un cabinet de conseil indépendant français, spécialisé dans le **conseil en stratégie et la création**. Il se positionne à l'intersection du conseil stratégique et de la créativité, en hybridant consulting, marketing, digital et communication. Le cabinet compte aujourd'hui environ 170 collaborateurs répartis sur 6 bureaux, en France (Paris, Lyon, Tournon-sur-Rhône), ainsi qu'à Dakar, Los Angeles et New York. Ses expertises sont reconnues par plus de 500 organisations, parmi lesquelles Michelin, Sephora, la Marine Nationale, Cegid ou Hiscox.

GEM Junior Conseil a accompagné Insign pour la réalisation d'une sous-traitance sous la forme d'un **client mystère** à l'échelle nationale. L'objectif étant d'améliorer l'**expérience candidat** véhiculée au sein des centres de recrutement (CIRFA) de la Marine Nationale.

Notre méthodologie

- **Organisation des administrations :** GEM Junior Conseil sélectionne des administrateurs parmi sa base de données pour réaliser une administration dans différentes villes françaises en métropole et dans les DOM-TOM.
- **Administration des questionnaires :** GEM Junior Conseil sélectionne 100 candidats-mystères dont un quota de femmes - 1 personne originaire de la ville où se trouve le centre de recrutement y sera envoyée et une seconde en ligne.
- **Réalisation de rapports :** à la suite de l'administration, nous leur réalisons à chacune un rapport sur lequel nous proposons des recommandations opérationnelles afin d'harmoniser les pratiques entre les différents CIRFA .

insign


GEM
JUNIOR CONSEIL
Ensemble, gravissons des sommets.