

## CAS CLIENT

TYPE ■ PME  
 FORME JURIDIQUE ■ S.A  
 SECTEUR D'ACTIVITÉ ■ BIOTECH



### → CONTEXTE & OBJECTIFS

Cette société intervient sur un secteur caractérisé par une concurrence développée et un fort pouvoir de marché des clients. Dans ce contexte, l'entreprise constate une stagnation de son chiffre d'affaires. L'objectif de la mission est d'aider l'entreprise à redéfinir son business model pour se démarquer de la concurrence et relancer ainsi son activité en tenant compte des variables externes à l'entreprise.

Le choix de cette entreprise s'est porté sur MCP Marketing qui disposait des outils nécessaires à l'accomplissement de la mission tout en garantissant la confidentialité de la démarche.

Nombre de missions avec ce client : 1  
 Durée de la mission : 2 mois

### → DÉMARCHE & RÉSULTATS

**MCP Marketing a organisé cette mission en 3 étapes distinctes :**

**Étape 1-** Analyse de l'existant :

- Analyse du BM des concurrents et classement,
- Comparaison avec le BM de l'entreprise.
- Réalisation de la carte de l'environnement concurrentiel.

**Étape 2-** Étude de l'environnement :

- Identification des évolutions récentes du marché,
- Enquêtes terrain dans l'objectif de mesurer l'adéquation de l'offre de notre client avec les attentes du marché.
- Définition des facteurs clés de succès du secteur.

**Étape 3** – Préconisations et conclusions.

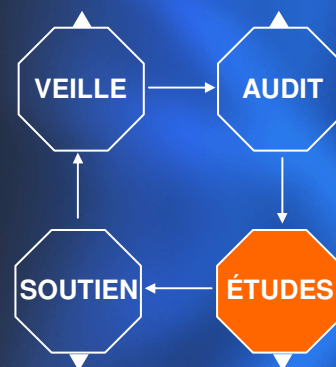
- Propositions modification du business model afin de le rapprocher des attentes des clients dans le respect de l'entreprise.
- Pistes de réflexion quant à l'organisation de la communication de l'entreprise.
- Présentation de quelques stratégies d'adaptation au marché auquel est confronté notre client.

**A l'issue de la mission...**

Notre client possède une vue claire de son environnement, des attentes des clients et des réponses de ses concurrents à ces attentes.

Il peut faire ses choix en terme d'adaptation éventuelle de son business modèle et d'organisation de sa communication.

- |  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Concurrentielle <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Étude Flash |
| Technologique <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/> Besoins     |
| Réglementaire <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/> Produits    |



- |   |  |
|---|--|
| Rédaction BP <input type="checkbox"/>         | <input type="checkbox"/> Marché                    |
| Pilotage opérations <input type="checkbox"/>  | <input checked="" type="checkbox"/> Positionnement |
| Rédaction supports <input type="checkbox"/>   | <input checked="" type="checkbox"/> Concurrence    |
| Coaching / Formation <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> Business Model |

[www.mcpmarketing.com](http://www.mcpmarketing.com)

Tél . 04.67.60.23.05  
 Fax . 04.67.55.65.13

Z.A Clément ADER  
 20 rue des frères Lumière  
 3 4 8 3 0 J A C O U