

## CAS CLIENT

**TYPE** ■ International  
**FORME JURIDIQUE** ■ S.A  
**CRÉATION** ■ 1992  
**TAILLE**  
**CA** ■ Grand groupe  
**CA** ■ 2,78 Mrds €  
**SECTEUR D'ACTIVITÉ** ■ NTIC, E-Learning



### → CONTEXTE & OBJECTIFS

Le centre de formation à destination des clients de cette entreprise cherche à mesurer les opportunités de développement qui se présentent au niveau des produits e-learning. Ce groupe souhaite mesurer la possibilité de générer un chiffre d'affaires supplémentaire en s'appuyant sur la commercialisation de supports électroniques de formation et à s'assurer de la rentabilité d'une telle opération.

L'entreprise demande à MCP Marketing de lui fournir une mesure du marché accessible ainsi que les outils qui lui permettront de définir les objectifs commerciaux et la rentabilité du projet en fonction des hypothèses de travail.

MCP Marketing s'appuie sur la connaissance que possède son équipe du secteur du e-learning.

Nombre de missions avec ce client: 2  
 Durée des missions: 6 mois

### → DÉMARCHE & RÉSULTATS

MCP Marketing a organisé cette mission en 4 étapes distinctes :

**Étape 1-** Photographie du marché du e-learning et identification des opportunités.

**Étape 2-** Analyse concurrentielle.

**Étape 3-** Étude des attentes des clients potentiels en matière de e-learning :

- Analyse du comportement des clients face au e-learning,
- Mesure de l'influence de la marque comme levier de vente.

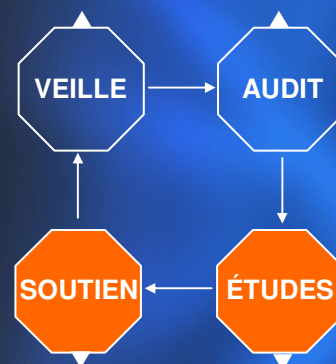
**Étape 4-** Construction de l'outil d'aide à la décision:

- Modélisation des hypothèses de travail.
- Recommandation organisationnelle.
- Identification des coûts.
- Simulation de chiffre d'affaires et de rentabilité.

#### A l'issue de cette mission...

Le client est en mesure de définir l'activité prévisionnelle du centre de formation en matière de e-learning et de mesurer la rentabilité de cette activité. De plus, il dispose d'un outil opérationnel qui lui permet de suivre l'évolution de son activité dans le temps et modifier les variables si nécessaire.

Concurrentielle  
 Technologique  
 Réglementaire  
 Étude Flash  
 Besoins  
 Produits



Rédaction BP  
 Pilotage opérations  
 Rédaction supports  
 Coaching / Formation  
 Marché  
 Positionnement  
 Concurrence  
 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