



MISSIONS DE CONSEIL
CONFIEZ VOS PROJETS À NOS ÉTUDIANTS



IRIIG est la 1ère école 100% dédiée au management de l'innovation.

Créé en 2019 par 22 entrepreneurs expérimentés et engagés réunis autour de Stephan GALY, son fondateur, IRIIG a fait le double choix différenciant :

- de considérer l'innovation, tout à la fois, comme une **nécessité économique, sociale et sociétale**,
- de considérer **l'esprit entrepreneurial et la capacité d'apprendre à apprendre** comme des compétences tout aussi transversales et indispensables que l'est le management depuis la fin du 20ème siècle.

Nos objectifs :

- **accélérer l'innovation** sous toutes ses formes et **accompagner la transformation** des entreprises et des organisations,
- générer ainsi les conditions d'une **croissance durable, inclusive et éco-responsable**.

En formant nos étudiants de Master of Science et de Executive MBA à ces enjeux, nous voulons **soutenir les ETI et PME de croissance**, ainsi que les plus grandes entreprises de la région, créatrices d'emplois et de richesses sur nos territoires, et confrontées à une forte et durable pénurie de talents.

Notre pédagogie valorise l'apprentissage dans l'action par l'expérimentation (learning by doing), et consacre 50% du temps des programmes à la réalisation de véritables missions de conseil.



MEMBRE ET PARTENAIRE DE



LES MISSIONS DE CONSEIL



En vous confiant un **groupe d'étudiants** pendant 2 à 3 mois, nous nous engageons à vous proposer une **véritable prestation de service, accompagnement d'un projet ou résolution d'un problème.**

Les missions étudiantes IRIIG s'articulent autour **des thématiques clés de l'entreprise : le client/ partenaire, l'innovation, la transformation et la croissance.** Elles interviennent dans le calendrier de l'année en miroir des thèmes étudiés en classe.

Elles sont basées sur une relation de confiance entre le client, les étudiants et IRIIG et ont pour vocation **d'apporter des propositions et des solutions innovantes & efficaces** à votre problématique.

LES + DES MISSIONS DE CONSEIL



Gratuité des missions (valeur marchande 4900€),



Durée de 6 à 10 semaines, avec une **intensité** de 30 à 40 jours de charge,



Profil des équipes de 3 à 5 étudiants aux **compétences** complémentaires : marketing, scientifiques ou techniques, créatifs,



Coachées par un.e «**IRIIG'er**» à la triple expérience de consultant, entrepreneur et pédagogue.

L'apport des étudiants.es

- Une vision externe et jeune, empreinte d'innovation, et sans auto-censure,
- Une posture professionnelle et objective,
- Des méthodologies agiles issues de l'univers projet, créatif et entrepreneurial,
- Le respect de la confidentialité de la mission.

Le gain pour l'entreprise

- Une accélération de votre projet,
- Un résultat pragmatique décliné en livrables du cahier des charges au plan d'actions,
- Une restitution orale en fin de mission ouverte à vos parties prenantes,
- Un échange constant avec votre équipe projet & les IRIIG'ers,
- Un sourcing potentiel de talents.

L'agenda des missions de conseil

Executive
MBA
- Fall -

BUSINESS PLAN

Challenger la formalisation du Business Plan & aider à sa rédaction ;
Exemple : « Co-construire le portefeuille de services et le Business Plan d'une firme-écosystème de prestations aux PME de croissance »

BUSINESS MODEL DISRUPTION

Co-concevoir le business model d'un projet de développement en déterminant les leviers potentiels d'innovation ;
Exemple : « Transformer le Business Model de l'activité d'une ETI, dans une perspective IOT et datas »

Executive
MBA
- Spring -

BUSINESS MODEL DISRUPTION

Co-concevoir le business model d'un projet de développement en déterminant les leviers potentiels d'innovation ;
Exemple : « Transformer le Business Model de l'activité d'une ETI, dans une perspective IOT et datas »

BUSINESS PLAN

Challenger la formalisation du Business Plan & aider à sa rédaction ;
Exemple : « Co-construire le portefeuille de services et le Business Plan d'une firme-écosystème de prestations aux PME de croissance »

Octobre

Novembre

Décembre

Janvier

Février

Mars

Avril

Mai

Juin

Juillet

Août

Septembre

MSc 1

MARCHÉ & PROSPECTIVES

Mieux connaître votre marché, identifier et comprendre les opportunités ;
Exemple : « Exploration du marché du serious game dans la santé grand publique »

DESIGN & PROTOTYPAGE

Challenger votre offre produits/services et votre expérience client ;
Exemple : « Redonner à l'utilisateur le pouvoir sur son assurance en imaginant un nouveau type de service compréhensible, modulaire et configurable »

GROWTH HACKING

Co-construire - faire évoluer - partager la politique marketing d'accélération du développement de votre entreprise ou d'une business unit ;
Exemple : « Accélérer la prospection qualifiée pour une start-up dans l'événementiel via drones »

MSc 2

INNOVATION BUSINESS & DESIGN

Co. concevoir le business model innovant d'un projet de développement.
Exemple : « Construire le business model d'une nouvelle business unit, dans le secteur des services de commodités aux entreprises »

TRANSFORMATION & DESIGN ORGANISATIONNEL

Déterminer les impacts d'un projet d'innovation et co-construire les étapes de transformation organisationnelle, humaine et digitale.
Exemple : « Designer la nouvelle organisation d'une PME issue de la fusion de 2 entités »

Mastère
Spécialisé

DESIGN D'UN PROJET INDUSTRIEL 4.0

Concevoir un projet productif innovant en mobilisant à la fois le design-thinking et l'ingénierie système.
Exemple : « Projet d'automatisation d'un atelier de production semi-industriel »

MISSION INNOVATION

MISSION EXPÉRIENCE CLIENT

MISSION CROISSANCE

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE :



"Le travail de fonds des étudiants a dépassé nos attentes, et nous a permis de challenger de manière pertinente notre business plan."



"Le travail des étudiants MBA a permis de passer de l'idée à la matérialisation du projet. Ils ont su comprendre la problématique et proposer des solutions concrètes et innovantes, accélérant la mise en oeuvre du projet [...]"



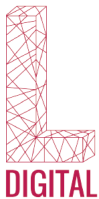
"Les réalisations, pour la construction du business model et les suggestions de dénomination, ont été positivement saluées par les parties prenantes."



"La stratégie de contenus proposée, et notamment le livre blanc, sont au-delà de nos attentes, et nous apporte une réelle valeur marketing et commerciale."



" Une grosse implication de l'équipe, dont la mission a permis l'identification de marchés cibles différents et pertinents ."



" Nous avons eu la chance de confier à l'école IRIIG une mission s'agissant du projet d'aménagement de notre lieu. Ce travail main dans la main nous a apporté des idées pertinentes et permis de mûrir notre réflexion."



" J'ai fait confiance aux étudiants d'IRIIG pour réaliser une mission de conseil en Innovation & Business Design. Ils ont littéralement dépassé mes attentes [...]."



" Une contribution significative à notre projet, malgré une complexité délicate à appréhender. Bravo pour votre motivation et votre implication ."



IRIG c'est aussi ...

- ✂ Un [Executive MBA](#) «Corporate Entrepreneurship & Innovation»,
- ✂ Une gamme de [certificats courts](#),
- ✂ Un [MSc 1 «Management des projets d'innovation & de croissance»](#) en initial,
- ✂ Un [MSc 2 «Management des projets d'innovation & de croissance»](#) en alternance,
- ✂ Un [Mastère Spécialisé Industrie 4.0](#) en partenariat avec L'ITECH,
- ✂ Des [Master Class](#),
- ✂ Des stages et contrats en alternance pour nos étudiants,
- ✂ Les conférences [«JeDII»](#) au H7,
- ✂ De l'accompagnement et du conseil en management de l'innovation et des transformations.

OBTENIR LE DÉTAIL DES MISSIONS

CONTACT

NACIMA IHSSAN



06 18 08 71 71



nacima.ihssan@iriig.com