



# MISSIONS DE CONSEIL

## Confiez vos projets à nos étudiants

IRIIG  
partenaire  
de

ASSOCIATION  
des CONSEILS en  
**INNOVATION**

CAMPUS  
RÉGION  
DU NUMÉRIQUE

DIGITAL  
LEAGUE  
Auvergne-Rhône-Alpes

EdTech  
Lyon

emergences  
fondation d'entreprises

LA  
FRENCH TECH  
SAINT-ETIENNE  
LYON



Ceci est notre **Communication sur le Progrès** sur la mise en oeuvre des Dix principes du **Pacte mondial des Nations Unies** et soutenant les objectifs des Nations Unies.

Nous apprécierions vos commentaires sur son contenu.



# LES MISSIONS DE CONSEIL

En mettant à votre disposition un groupe d'étudiants pendant 2 à 4 mois, nous nous engageons à vous proposer une prestation de service de qualité professionnelle.

Les missions étudiantes sont encadrées par un tuteur **IRIIG** et s'articulent autour des thématiques clés de l'entreprise : l'innovation, le business design, la transformation durable et à impact.

Elles interviennent dans le calendrier de l'année en miroir des thèmes étudiés en classe et constituent un terrain idéal de mise en pratique.

Elles sont basées sur une relation de confiance entre l'entreprise cliente, les étudiants et IRIIG et ont pour vocation de proposer des solutions innovantes, pragmatiques et efficaces à votre problématique.

## L'apport des étudiants.es

- Une vision externe, jeune, innovante et sans censure,
- Une posture professionnelle et objective,
- Des méthodologies agiles issues d'univers et secteurs différents,
- Le respect de la confidentialité de la mission.

## Les gains pour l'entreprise

- Une accélération de votre projet,
- Un cahier des charges et des livrables exploitables,
- Une restitution orale en fin de mission ouverte à vos parties prenantes,
- Un échange constant avec votre équipe projet & les IRIIG'ers,
- Un sourcing de talents et une mise en avant de votre marque employeur.

# LES +



étudiants aux compétences complémentaires

## 30 À 40

jours / hommes

## 8 À 12

semaines

## 1 TUTEUR

à la triple expérience de consultant, entrepreneur et pédagogue

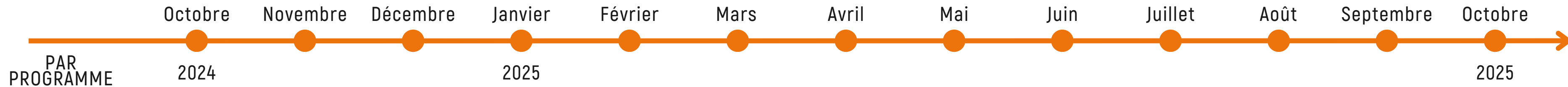
## GRATUIT





# L'AGENDA DES MISSIONS DE CONSEIL





Executive MBA Session FALL

Business Plan Challenge (Janvier - Mars)

Business Model Disruption (Mai - Août)

Executive MBA Session SPRING

Business Model Disruption (Octobre 2024 - Janvier 2025)

Business Plan Challenge (Mai - Août)

MSc 1 MPIE

Design & Prototypage (Octobre 2024 - Novembre)

Marché & Prospectives (Janvier - Février)

Growth Hacking (Mars - Avril)

MSc 2 MPIE

Innovation et Business Design (Octobre 2024 - Novembre)

Mesures d'impact (Janvier - Mars)

Création d'Entreprise (Janvier - Mars)

Master Spécialisé

Design d'un projet industriel 4.0 (Janvier - Mars)

Nous contacter | Martial Bombraut - Directeur Pédagogique - [pedagogie@iriig.com](mailto:pedagogie@iriig.com)

Offre à la carte, sur toute la ligne du projet, quelque soit l'impact ou le profil de l'entrepreneur

Écosystème solide (partenariat, collaboration, fournisseurs, toute la chaîne de valeurs)

Plateforme net qui fait le lien entre les marques avec une partie pro et partie public (financement, formation, e-commerce)

# DÉTAIL DES MISSIONS PAR THÉMATIQUES

laboratoire  
d'innovation



# MISSIONS DE CONSEIL : ANALYSE DE L'ÉCOSYSTÈME

## Marché & Prospectives

Msc 1 - Management des Projets  
d'Innovation et Entrepreneuriat

Explorer de nouveaux marchés, identifier et comprendre vos opportunités pour mieux y répondre.

Exemple : Exploration du marché des infrastructures d'énergie solaire.

De janvier 2025 à début mars 2025

## Growth Hacking

Msc 1 - Management des Projets  
d'Innovation et Entrepreneuriat

Co-construire - faire évoluer - partager la politique d'accélération du développement de votre entreprise ou d'une business unit.

Exemple : Accélérer le développement d'une communauté de consommateurs pour une marque de produits alimentaires bio.

De mi-mars 2025 à mi-mai 2025

## Design & Prototypage

Msc 1 - Management des Projets  
d'Innovation et Entrepreneuriat

Challenger votre offre produits/services et votre expérience client.

Exemple : A partir de l'écoute active d'un «extreme user», concevoir un objet qui facilite le quotidien du client final.

De octobre 2024 à décembre 2024

# MISSIONS DE CONSEIL : BUSINESS DESIGN

## Design d'un Projet Industriel 4.0

Master Spécialisé Industrie 4.0

Concevoir un projet de transformation d'un outil productif, dans une perspective innovante, technologique et économique.

Exemple : Optimisation d'un FabLab industriel d'une startup spécialisée en cosmétique de petites séries.

De janvier 2025 à avril 2025

## Business Model Disruption

Executive MBA « Corporate Entrepreneurship »

Co-concevoir le business model d'un projet de développement en déterminant les leviers d'innovation

Exemple : Challenger le pivot BtoC vers BtoB du Business Model d'une startup de services

De octobre 2024 à février 2025  
De mai 2025 à septembre 2025

## Innovation et Business Design

Msc 2 - Management des Projets  
d'Innovation et Entrepreneuriat

Co-concevoir le Business Model innovant d'un projet de développement

Exemple : Co-construire le Business Model d'un lab d'Innovation, pour une Grande Entreprise, et ses conditions de réussite.

De novembre 2024 à janvier 2025

# MISSIONS DE CONSEIL :

## TRANSITIONS

### Mesure d'impact

Msc 2 - Management des Projets  
d'Innovation et Entrepreneuriat

Réaliser le diagnostic de l'impact environnemental et social d'une organisation, et proposer un plan d'action ou de transformation.

Exemple : Réaliser la mesure d'impact d'une entreprise de conseil multi-sites, et construire le plan d'actions 2024 lié.

De janvier 2025 à fin mars 2025

## BUSINESS PLAN

### Business Plan

Executive MBA  
« Corporate Entrepreneurship & Innovation »

Challenger la formalisation du Business Plan & aider à sa rédaction

Exemple : Challenger et chiffrer le Business Plan de développement et levée de fonds d'une startup de services immobiliers

De décembre 2024 à avril 2025  
De juin 2025 à octobre 2025

### Création / Reprise d'entreprise

Msc 2 - Management des Projets  
d'Innovation et Entrepreneuriat

Challenger le Business Model et/ou le Business Plan d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Exemple : Construire le Business Plan d'une solution de prothèses médicales en impression 3D

Prioritairement réservé aux entreprises issues de nos programmes d'incubation

De janvier 2025 à fin mars 2025

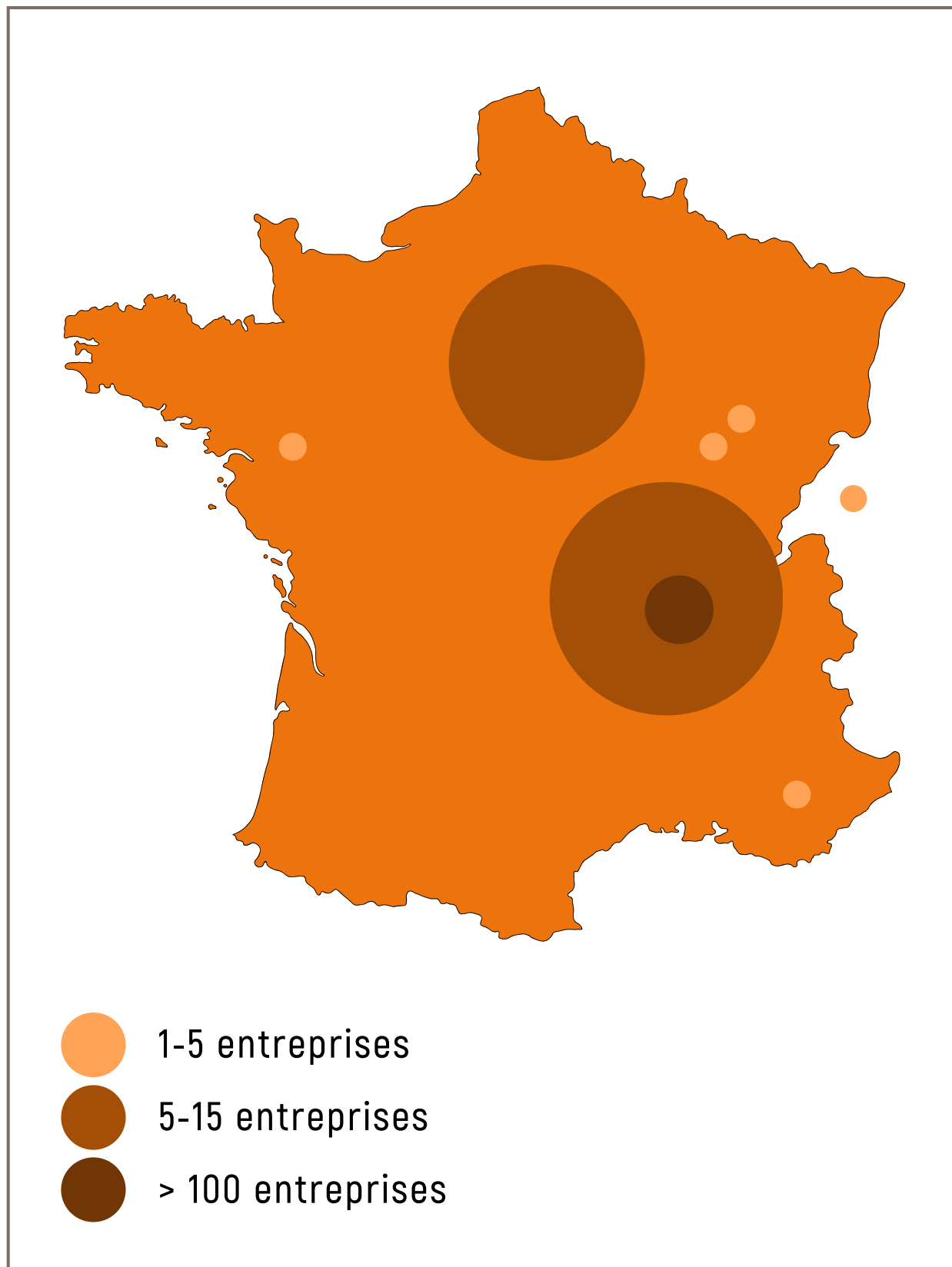




**ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE**



# LES MISSIONS DE CONSEIL DEPUIS 2019...



154  
Entreprises

168  
Missions réalisées

20  
Associations et  
entreprises à  
impact

78  
Startups

33  
PME

12  
ETI

11  
Grands  
Groupes

NOTAMMENT

NOTAMMENT

NOTAMMENT

NOTAMMENT

NOTAMMENT





# TÉMOIGNAGES...



Merci aux étudiants d'IRIIG pour leur remarquable travail. Leur engagement, leur professionnalisme et leur perspicacité ont été remarquables tout au long de ce projet, et nous avons été impressionnés par la qualité du rendu. Cette contribution a été inestimable puisque ce travail nous a permis d'acquérir une nouvelle perspective sur notre entreprise et de mieux comprendre comment nous pouvons contribuer à la Société en offrant des solutions de voyage plus durables.

Nous sommes convaincus que les résultats de cette étude nous seront extrêmement utiles à l'avenir pour poursuivre notre mission d'offrir des voyages responsables et respectueux de l'environnement.

Encore une fois, un grand merci pour votre travail acharné et votre contribution précieuse à Tomorrow Travel.



**Lucas Gebhardt**  
Président -  
MOBEE TRAVEL



L'expérience de cette mission aura été plus que positive grâce aux ingrédients que l'équipe encadrante de l'IRIIG a su apporter : une équipe d'étudiants motivés par l'industrie, un cadrage clair et un calendrier maîtrisé. En faisant appel à IRIIG, j'espérais être surpris par ce qu'allaient m'apporter les étudiants. Au final, les propositions disruptives ont dépassé mes attentes ! Ce travail est le début d'une longue réflexion que je vais mener. Les étudiants ont produit de la valeur, c'est une certitude. Charge à moi de transformer l'essai. Je remercie sincèrement Bérénice, Elliot, Mathéo et Robinson pour leur implication dans cette mission.



**Jérôme Marteaux**  
Président -  
DUFETRE & MICHAUD



Nous avons eu l'opportunité de proposer une mission « Marché et Perspectives » à des étudiants de MSc 1 IRIIG et l'expérience s'est révélée riche et satisfaisante à tout point de vue. Le casting effectué par l'équipe enseignante s'est avéré judicieux et performant. Nous avons été impressionnés par l'engagement mis par l'équipe d'étudiants et par l'ampleur de l'analyse menée qui plus est sur un timing très court. Ils ont documenté les marchés demandés et en ont proposé de nouveaux très pertinents. Expérience à renouveler sans hésiter !



**Bernard Lecoïnte**  
CEO Fondateur -  
TechKare





L'objectif de la mission réalisée par les étudiants IRIIG a été parfaitement accompli et ce de manière très professionnelle. En effet, leur travail d'analyse me permet d'avoir des éléments concrets de travail pour Maholi. De plus, la collaboration a été très fluide, durant les 8 semaines, ils ont été très cadrés et autonomes.



**Adèle Bouscasse**  
Fondatrice - MAHOLI



Nous vous remercions vivement pour le travail réalisé, c'était très enrichissant pour nous de pouvoir échanger avec vous ces quelques mois. Vous nous avez permis de prendre du recul et apporté une belle base de réflexion sur divers sujets BtoC & BtoC. On a hâte de creuser tous ces sujets !



**Pauline Mariller**  
Co-gérante associée  
Mariller les saveurs



En 2022-23, nous avons eu l'opportunité de confier une mission « Business Model » à une équipe d'Executive MBA de IRIIG. Nous n'avons pas été déçus : ils ont su rapidement s'approprier le sujet, poser de très bonnes questions, appliquer des méthodologies d'innovation appropriées, et surtout délivrer de la valeur pour les équipes en interne. Au final, l'équipe s'est vraiment positionnée en tant que partenaire de Sanofi. En parallèle, l'équipe pédagogique IRIIG a su donner les clés pour permettre à l'équipe d'être plus focalisée et au final impactante.



**Damien Evrard**  
Innovation Development  
Leader - Sanofi



La mission réalisée par les étudiants IRIIG a permis d'identifier de nouveaux axes de réflexion, voire de croissance. Si notre organisation est sans aucun doute d'une grande complexité, ils ont réussi à cadrer leur démarche grâce à une méthodologie rigoureuse. Un grand merci aux étudiants pour leur engagement, leur curiosité et la qualité de leurs travaux. La balle est dans notre camp.



**Christophe Bollard**  
Directeur de la  
Transformation - IMPLID



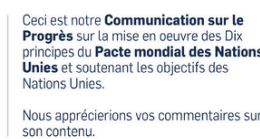


# IRIIG, LA GRANDE ÉCOLE DE L'INNOVATION

Plus qu'une école, IRIIG a été conçue comme un catalyseur et fédérateur d'écosystèmes et de réseaux dédiés à l'**Innovation**, à l'**Impact**, à l'**Entrepreneuriat** et à la **Tech**. Elle se positionne, dans une logique d'**écosystème**, à la fois comme **un incubateur de talents et un accélérateur d'innovation**. IRIIG vise ainsi à former et accompagner à l'innovation, à la transformation des hommes et des organisations, et à la croissance qu'elle veut inclusive, durable et éco-responsable. Elle a fait pour cela le triple choix différenciant:

- De capitaliser sur son campus, le **II**, pensé et conçu comme **un tiers lieu démultiplicateur de liens**
  - ✿ Fédérant et accueillant les acteurs de l'innovation, de l'impact, de l'entrepreneuriat et de la tech,
  - ✿ « Iriiguant » et inspirant ses étudiants et partie-prenantes.
- De fonder sa pédagogie sur la seule compétence non périssable, la capacité d'apprendre à apprendre tout au long de sa vie, en construisant des programmes valorisants:
  - ✿ Les **SoftSkills** et en particulier les 4 «C»: **Créativité, esprit Critique, Communication & Coopération**, auxquels nous rajoutons 2 «C» propres aux entrepreneurs : **Courage et Confiance**,
  - ✿ L'apprentissage dans l'action, et par l'expérimentation (Learning by Doing), en réservant plus de 40% des programmes à la réalisation de véritables missions de conseil notamment pour le compte d'acteurs des transitions et de l'impact,
  - ✿ L'esprit entrepreneurial et le crédo « **Entreprendre pour Apprendre** ».
- De soutenir et valoriser les ETI et PME de croissance, créatrices d'emplois et de richesses sur nos territoires, et confrontées à une forte et durable pénurie de talents

MEMBRE ET PARTENAIRE DE



# IRIIG C'EST AUSSI :



Découvrir  
IRIIG

## Poursuite d'études en formation initiale

Une gamme de 3èmes cycles  
MS et MSc en 1 ou 2 ans

Une activité  
de co-édition d'ouvrages

Sur les thématiques  
de l'Innovation, de l'Impact, de  
l'Entrepreneuriat et de la Tech

Des partenaires reconnus  
(ITECH, INSA, ACI,...)

## Formation Continue & Conseil

Formation continue :  
Executive MBA, Master Class,  
Certificats & Bootcamps

Conseil :  
Accompagnement des grandes  
transformations, déploiement de  
programmes d'innovation et  
d'intrapreneuriat,  
gestion des talents

## Tiers-Lieu & Connecteur d'Écosystèmes

Incubation & Accélérateur :  
4 programmes d'incubation et  
d'accompagnement  
des créateurs et repreneurs  
d'entreprises

Hébergement & mise en réseau :  
Associations, StartUp Studios,  
Labs d'Innovation,...





# Notre manifeste

#EnjoyImpactInnovation

“ Nous croyons qu’innover est la clé d’un monde meilleur.  
Nous sommes des visionnaires réalistes qui agissons aujourd’hui.  
Nous mobilisons nos intelligences créatives pour trouver les réponses aux défis majeurs de notre siècle.  
Réunissons nos forces et grandissons ensemble pour inventer le monde avec courage. ”