

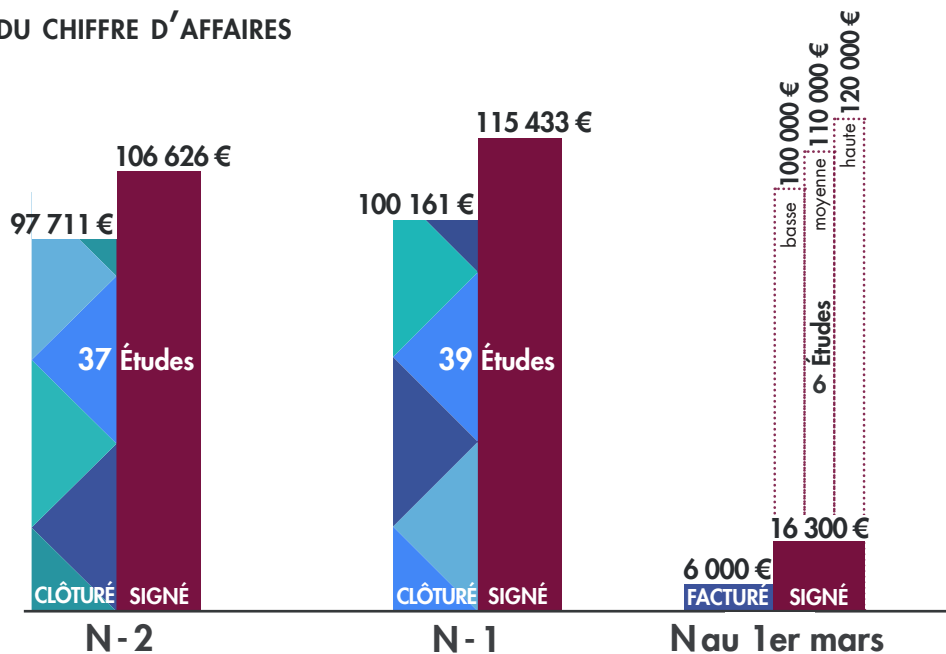
# CARTE D'IDENTITÉ

## NOUS SOMMES ...

- ◆ Créée en **1987** sous l'appellation **Norétude**, notre Junior-Entreprise devient en 2010 **Skema Conseil Lille**, Junior-Entreprise de SKEMA Business School sur le campus de Lille.
- ◆ Notre école de commerce, parmi le **TOP 10** français et **25<sup>ème</sup> mondiale** selon le Financial Times, compte deux autres Junior-Entreprises sur ses **campus nationaux** de Paris et Sophia-Antipolis. Elle se veut résolument **internationale** avec 3 campus respectivement implantés en Chine, au Brésil et aux États-Unis.
- ◆ Les enseignements de SKEMA nous permettent d'être compétents dans les domaines du **Marketing**, de la **Finance**, de la **Création d'Entreprise**, des **Ressources Humaines**, de la **Communication**, de la **Traduction**, de la **Formation** et de la **RSE**.

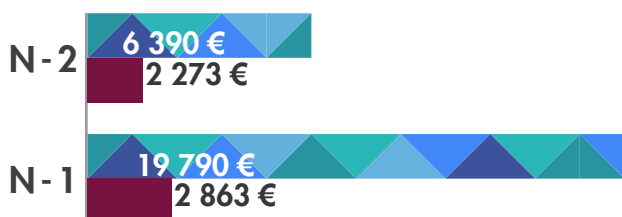
## PERFORMANCE COMMERCIALE

### ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



- ◆ Depuis 3 ans, notre activité commerciale s'est renforcée pour se stabiliser aux alentours de 100k € de chiffre d'affaires annuel. Nous enregistrons même une croissance de plus de 8 %. Avec 115k € signés en N-1, nous établissons un nouveau record de CA et envisageons ainsi un avenir aux perspectives de croissance prometteuses.

- Montant de la plus grosse étude
- Montant moyen d'une étude

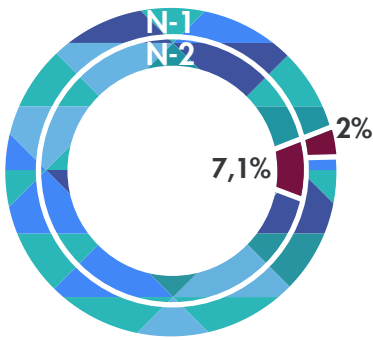


- ◆ Nous avons signé en N-1, notre plus grosse étude depuis 10 ans. Une étude pour Arc International avec un montant presque 7 fois supérieur à celui d'une étude moyenne en N-1.

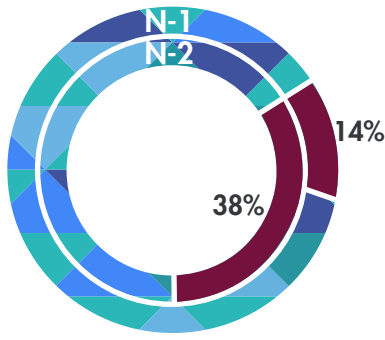
Par ailleurs, en passant de 30% en N-2 à 39% en N-1, la part en valeur facturée des grands groupes a contribué à cette hausse. Ceci confirme la pertinence de notre approche commerciale et reflète notre capacité à satisfaire les attentes de nos clients.

# NOTRE CLIENTÈLE

◇ CA ISSU DE STT D'AUTRES JUNIOR-ENTREPRISES

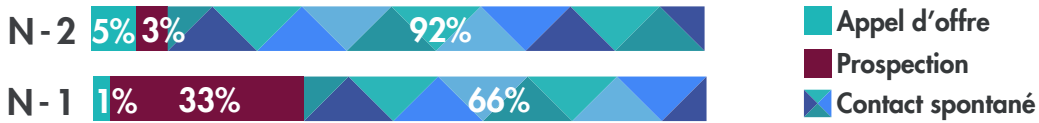


◇ TAUX DE FIDÉLISATION CLIENT



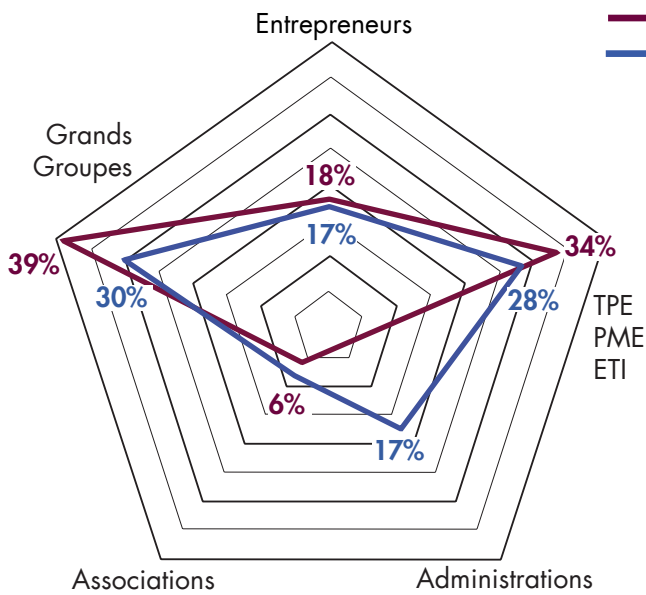
◆ Constatant un CA N-2 issu à plus de 90 % de contacts spontanés, en N-1 nous axons nos efforts sur la prospection. Pari gagnant : en réalisant un tiers de notre activité grâce au démarchage, nous avons réduit ce risque de dépendance aux demandes spontanées.

◇ RÉPARTITION DU CA PAR TYPE DE CONTACT

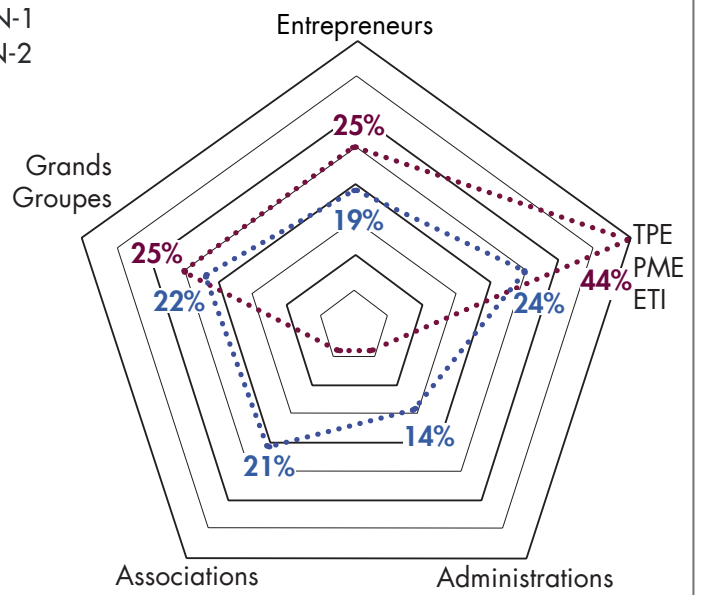


◇ RÉPARTITION DE LA CLIENTÈLE

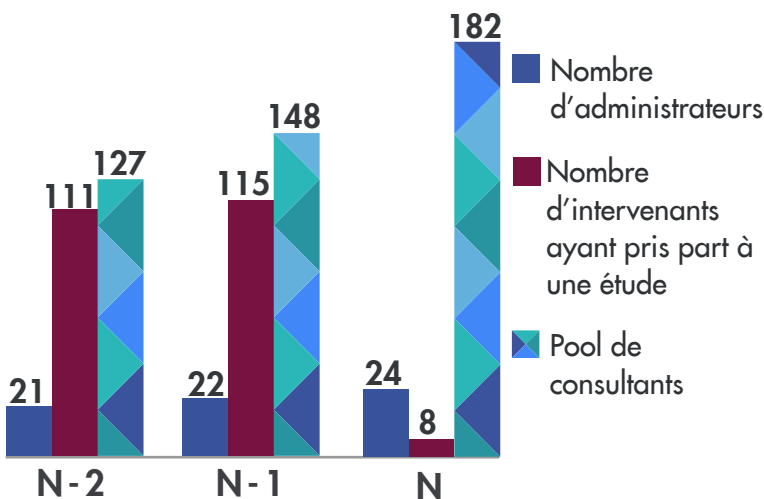
En valeur facturée



En nombre d'études



# RESSOURCES HUMAINES



◆ Afin d'accompagner la croissance de notre activité, nous avons recruté en N deux administrateurs supplémentaires. Un chef de projet vient renforcer l'équipe commerciale pour réaliser des études en interne. Une Knowledge Manager vient appuyer l'activité commerciale et la montée en compétences au sein du pôle Audit et Qualité. Dans cette même optique, nous avons élargi notre vivier de consultants de près de 23 % par rapport à N-1. L'objectif est simple : inclure une part d'externalisation de nos études pour augmenter notre volume d'affaires et se concentrer en interne sur les études à haute plus-value.