



Duo Conseil

X-HEC

Une double expertise



Qui sommes-nous?

Duo Conseil X-HEC est un cabinet de conseil junior autogéré par des étudiants de l'Ecole polytechnique et de HEC Paris.

27

*années
d'expérience*

50

*consultants
junior*

250

*missions
effectuées*

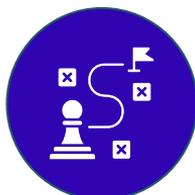
11

*partenariats
actifs*

Nos compétences & services



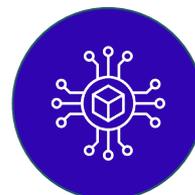
**ETUDES DE MARCHÉ
& BENCHMARK**



**STRATÉGIES
D'IMPLANTATION**



**BUSINESS
PLAN**



**TRANSITION
DIGITALE**



**ACCOMPAGNEMENT
DE START UP**

Nos compétences

Les compétences acquises par nos consultants lors de stages dans le monde du conseil sont mises à contribution pour mener à bien vos projets.

Expériences en conseil

McKinsey
& Company

BCG



KEARNEY



Nos bases de données



statista 



Une expérience diversifiée

Service



- **Amélioration de processus de recrutement**
Cabinet de conseil
- **Développement de méthodes de sourcing**
Organisateur de salons
- **Recherche de cibles pour acquisition**
Fond de private equity
- **Due diligence dans la santé privée**
Broker de private equity

Industrie



- **Lancement de produit**
Agroalimentaire
- **Stratégie commerciale pour contrer une perte de revenue**
Textile
- **Amélioration des processus d'utilisation de data**
Aménagement du territoire
- **Lancement d'une place de marché digitale**
Nutrition animale

Start-up



- **Recherche d'application à une technologie**
Physique
- **Stratégie client pour lancement de produit**
Biologie
- **Lancement de produit**
Service ESG
- **Développement d'offre de plateaux repas**
Insertion inclusion

Un exemple de mission : Due Diligence dans la santé privée

Présentation de la mission

Phase 1 : Etude de marché sur les soins de santé privés en Europe

- Analyse de la situation actuelle et de la dynamique du secteur
- Pour chaque verticale : taille du marché, dynamique et spécificités
- Identification et compréhension du rôle des acteurs clés
- Comparaison avec le secteur public pour comprendre les enjeux légaux et réglementaires sous-jacents
- Comparaison avec les Etats-Unis

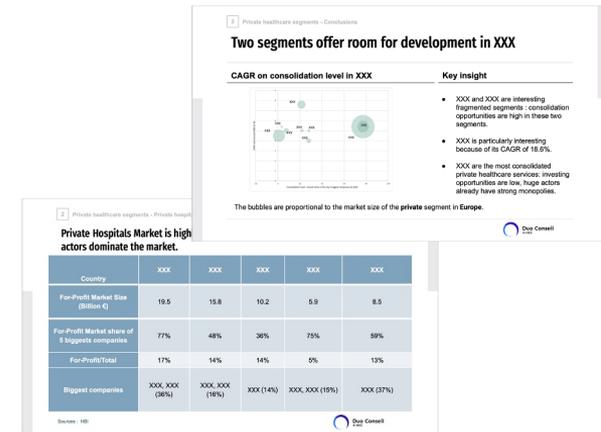
Phase 2 : Due diligence de l'entreprise ciblée

- Analyse de l'activité de l'entreprise et évaluation de son contenu et de sa proposition de valeur
- Benchmark sur le paysage de l'information et des événements
- Mise en évidence des forces et faiblesses de l'entreprise ciblée
- Analyse des risques et synergies potentielles



“La mission s’est très bien déroulée, les recommandations étaient pertinentes, justifiées et m’ont permis de conforter mes anciennes intuitions pour aborder sereinement ce projet”

Extraits des livrables



CEO de l'entreprise cliente

Un exemple de mission : Lancement d'une place de marché digitale pour la nutrition animale

Présentation de la mission

Phase 1 : Etude de marché

- Étude de la réglementation des places de marché
- Analyse des services proposés par les places de marchés B2B

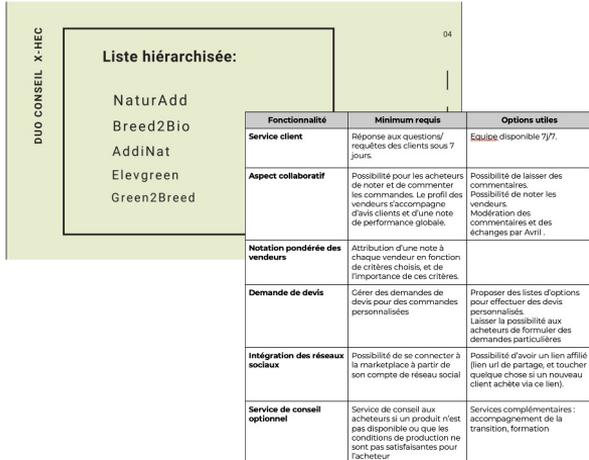
Phase 2 : Création de l'identité de la place de marché

- Création du branding (nom, charte graphique,...)

Phase 3 : Digitalisation

- Identification des options possibles pour la digitalisation du produit (technologies, coûts, volume horaire,...)
- Définition de l'écosystème maximisant l'expérience client
- Définition du protocole de lancement (fonctionnalités initiales, services additionnels, calendrier,...)

Extraits des livrables



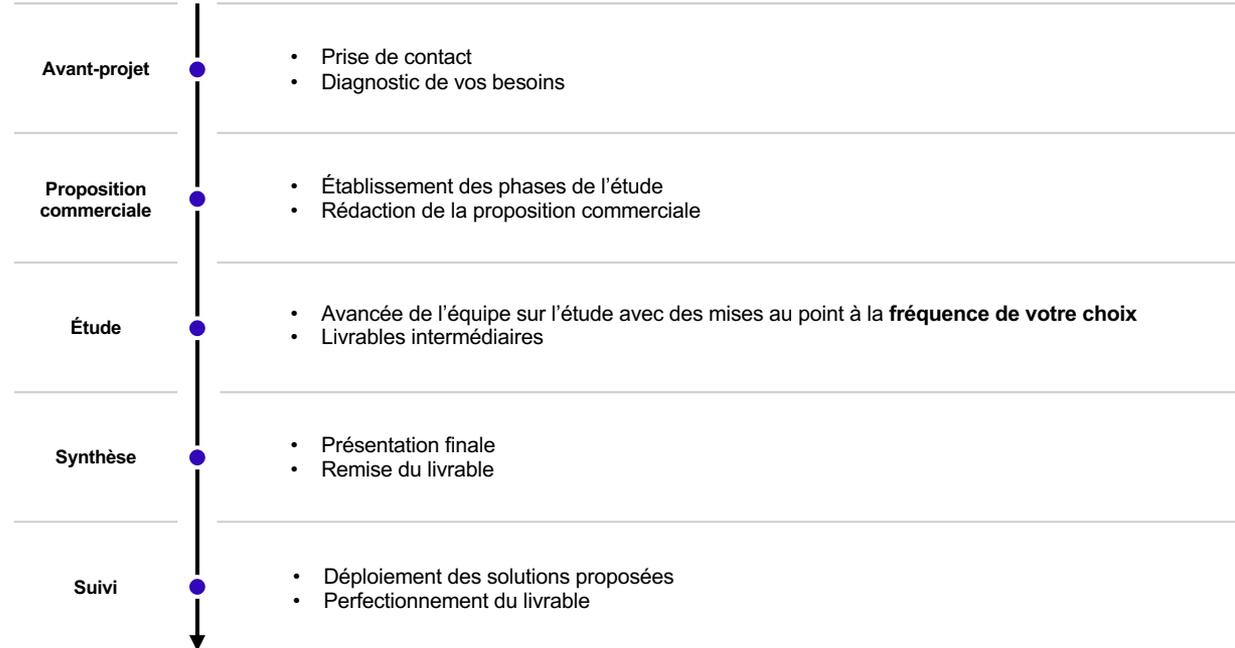
| Fonctionnalité | Minimum requis | Options utiles |
|--|---|--|
| Service client | Réponse aux questions/ requêtes des clients sous 7 jours | Équipe disponible 7j/7 |
| Aspect collaboratif | Possibilité pour les acheteurs de noter et de commenter les commandes. Le profil des vendeurs s'accompagne d'avis clients et d'une note de performance globale. | Possibilité de laisser des commentaires. Possibilité de noter les vendeurs. Modération des commentaires et des échanges par Avril. |
| Notation pondérée des vendeurs | Attribution d'une note à chaque vendeur en fonction de critères choisis, et de l'importance de ces critères. | |
| Demande de devis | Gérer des demandes de devis pour des commandes personnalisées | Proposer des listes d'options pour effectuer des devis personnalisés. Laisser la possibilité aux acheteurs de formuler des demandes particulières |
| Intégration des réseaux sociaux | Possibilité de se connecter à la marketplace à partir de son compte de réseau social | Possibilité d'avoir un lien affilié quelque chose si un nouveau client achète via ce lien. |
| Service de conseil optionnel | Service de conseil aux acheteurs si un produit n'est pas disponible ou que les conditions de production ne sont pas satisfaisantes pour l'acheteur | Services complémentaires : accompagnement de la transition, formation |



“Nous avons été très satisfaits du travail proposé et avons fait le choix de poursuivre avec une deuxième mission pour la mise en place de opérationnelle de la digitalisation”

Responsable du projet

Une timeline personnalisée pour une satisfaction garantie



Nos partenaires

Nos consultants bénéficient tout au long de l'année de **formations en méthodologie des études de cas dispensées par des cabinets reconnus.**

McKinsey
& Company




OliverWyman



WAVESTONE



Nous sommes à votre écoute



contact@duoconseil.com



Duo Conseil X-HEC



06 78 94 38 42

