JUNIOR ATLANTIQUE



JUNIOR ATLANTIQUE

De l'idée technique au marché

Des offres combinant ingénierie et stratégie business

En partenariat avec Bretagne Conseil,
Junior-Entreprise de Rennes School of Business

Pourquoi ces offres

Le constat

Un **projet innovant** échoue rarement pour une seule raison technique. Il échoue parce que le produit fonctionne mais que personne ne l'achète, ou parce que le marché existe mais que la solution n'est pas faisable au bon coût.

Notre réponse

Junior Atlantique s'associe à **Bretagne Conseil**, la Junior-Entreprise de Rennes School of Business, pour traiter les deux côtés dans une même mission :

- les élèves-ingénieurs d'IMT Atlantique assurent la faisabilité, le prototype et le développement ;
- les étudiants de Rennes School of Business assurent le marché, le prix et l'acquisition client.

Ce que ça change pour vous

- Un seul interlocuteur : un chef de projet unique pilote l'ensemble de la mission.
- Un seul contrat, avec un seul devis et une seule facture.
- Un point d'avancement hebdomadaire réunissant les deux équipes.
- Des recommandations cohérentes : la stratégie commerciale est construite sur ce que le produit sait réellement faire.

22 ans d'expérience · **Junior-Entreprises membres de la CNJE** · **+900 projets réalisés**

Nos offres



Valider et lancer votre innovation

Faisabilité technique et étude de marché

Pour qui : startups en phase d'amorçage, PME industrielles avec un nouveau produit, projets incubés.
Votre question : « Mon idée est-elle réalisable, et quelqu'un va-t-il l'acheter ? »
Ce que vous recevez :

- une étude de faisabilité technique : choix technologiques, verrous identifiés, estimation des coûts ;
- une preuve de concept ou une maquette fonctionnelle ;
- une étude de marché : taille, concurrence, entretiens avec des clients potentiels ;
- une recommandation de positionnement prix ;
- un plan d'action commercial sur 6 mois.

Format indicatif : 6 à 10 semaines

Lancer votre application et trouver vos premiers clients

Développement web ou mobile et stratégie d'acquisition

Pour qui : PME et ETI qui lancent ou refondent un outil numérique, porteurs de projet avec un MVP à construire.
Votre question : « J'ai besoin d'un outil qui fonctionne et d'un plan pour qu'il soit utilisé. »
Ce que vous recevez :

- une application ou plateforme fonctionnelle, avec le code source et la documentation ;
- un cahier de recette validé avec vous ;
- une stratégie d'acquisition : canaux, budget, indicateurs de suivi ;
- des recommandations SEO/SEA et un plan de communication de lancement sur 3 mois.

Format indicatif : 8 à 12 semaines

Concevoir une application que vos utilisateurs adoptent

Recherche utilisateur et prototypage

Pour qui : toute structure qui veut tester un concept avant d'investir dans le développement.
Votre question : « Avant de développer, je veux être sûr de construire la bonne chose. »
Ce que vous recevez :

- des entretiens avec vos utilisateurs cibles et une synthèse de leurs besoins ;
- les parcours utilisateurs et les maquettes d'interface (UI/UX) ;
- un prototype cliquable testé auprès de vrais utilisateurs ;
- une liste priorisée des fonctionnalités pour un futur développement.

Format indicatif : 4 à 6 semaines. Cette offre peut se prolonger par l'offre 2.

JUNIOR
ATLANTIQUE

DÉROULEMENT D'UNE MISSION

Premier rendez-vous : qualification de votre besoin avec un chargé d'affaires.

Proposition commerciale : périmètre, livrables, planning et prix, en un seul document.

Constitution de l'équipe : élèves-ingénieurs et étudiants en management sélectionnés pour votre projet.

Suivi : point hebdomadaire et chef de projet unique.

Livraison : restitution, transfert des livrables et période de garantie.

JUNIOR ATLANTIQUE x BRETAGNE CONSEIL
JUNIOR-ENTREPRISE RENNES SB

Ils nous ont fait confiance

EIFFAGE MÉTAL, sopra steria, KEOLIS, BNP PARIBAS, ORNESS, Schneider Electric, Oresys, NAVAL GROUP, EDF

Contact

06 84 25 14 05

contact@junior-atlantique.fr

junior-atlantique.fr

Parlons de votre projet

