

Propos recueillis par Ewenn Billant, Vice-Président au sein de emlyon junior conseil, mandat 2018

En Novembre 2016, Hervé Barone, alors Constructeur Immobilier de la région Rhône-Alpes, décide de faire appel à la Junior Entreprise de emlyon business school afin d'**analyser le marché** florissant des studios de jardin et des tiny house. Valentin Guillemain, Chef de Projet durant le mandat 2016 de emlyon junior conseil, engage alors une étude de marché complète afin de **préparer la commercialisation** de ces minimaisons sur un marché déjà concurrentiel. Il témoigne :

« L'idée était que, avec toute son expérience, Hervé avait déjà des avantages concurrentiels à intégrer au business model : il savait qu'il était possible de faire mieux que les différents concurrents déjà implantés, mais il fallait préparer et optimiser l'impact marketing et commercial de l'arrivée d'un nouvel entrant sur ce marché » explique Valentin Guillemain, qui a donc recruté un Consultant spécialisé dans la commercialisation de produits innovants.



Valentin Guillemain, chef de projet au sein du mandat 2016 de emlyon junior conseil

Après deux mois de travail, de nombreuses données sectorielles analysées, et **une dizaine d'entretiens** réalisés auprès d'acteurs importants de l'immobilier, Hervé Barone pu ainsi obtenir les livrables tant attendus : une étude présentant les atouts du marché, **un plan de communication optimisé** pour son *business model*, et des recommandations quant au développement

commercial à mettre en œuvre accompagnées de propositions commerciales rédigées, à destination de potentiels clients.

« L'alliance de mes capacités de production avec les recommandations marketing et commerciales émises par la Junior Entreprise m'ont permis de voir que, au-delà de l'attractivité du marché et de l'innovation que je voulais proposer, il me fallait m'entourer de personnes ambitieuses et surtout préparées à ces nouveaux marchés. J'ai donc proposé à Valentin de devenir mon associé. » raconte ainsi Hervé Barone.

Cependant, même avec une étude de marché solide, une puissance de production adaptée et un marché en croissance, il était nécessaire d'aller plus loin dans la construction de l'offre.

« Il fallait premièrement que je finisse mes études afin d'avoir un bagage de compétences encore plus diversifié. Il nous fallait également compléter notre équipe avec une personne qualifiée en marketing et en communication : j'ai donc demandé à mon ami Arthur Grignon, alors étudiant à Grenoble Ecole de Management, de nous rejoindre sur le projet afin de bénéficier de ces compétences. Et c'est à ce moment que nous avons commencé à travailler notre offre en détail : proposer au client une offre plus complète que ce qui se fait sur le marché, tout en restant les plus attractifs financièrement pour préserver le portefeuille de nos clients », décrit Valentin.



Le tout premier studio Hoomz, exposé à emlyon au 23 Avenue Guy de Collongue 69130 Ecully



L'ensemble des fondateurs. De gauche à droite, Valentin Guillemain, Arthur Grignon et Hervé Barone

Finalement, Hoomz (www.hoomz.fr) est **inauguré le 26 Juin 2018** à emlyon business school, avec la présence exceptionnelle d'acteurs importants de la région, comme Etienne Blanc, Premier Vice-Président de la région Rhône Alpes, ou encore Bernard Belletante, Directeur Général de emlyon business school.

« J'étais conscient que mon expérience à la Junior Entreprise de l'emlyon m'apporterait énormément, mais je n'aurais jamais imaginé qu'elle m'amènerait à lancer mon entreprise ! » raconte Valentin. « Finalement, l'étude effectuée auprès de emlyon junior conseil nous a permis d'obtenir une vision claire de la manière dont il fallait lancer notre business, et tout cela en s'appuyant sur les compétences techniques d'Hervé, nécessaires à la viabilité du projet » conclut ainsi Arthur Grignon.

Deux mois après la création de Hoomz, l'équipe est satisfaite des retours terrains : 3 studios de jardin vendus, un show-room installé à Ecully, et un agent commercial recruté. L'équipe mise sur un **chiffre d'affaires prévisionnel de 500 000€** avant la fin de l'année.

A propos :

Etude de marché réalisée par www.emlyonjuniorconseil.com

Missions :

Date : Novembre 2016

Durée : 8 semaines

Montant de l'étude : 4 740€ TTC