

Étude de cas – JNIUS (Arcimboldo)



Contexte

Après plusieurs années de R&D et plusieurs brevets déposés, Arcimboldo a fabriqué une machine à jus d'oranges et propose un nouveau mode de pressage qui respecte le fruit dans son ensemble. Par un système de compression de l'orange sur une canule, le jus est prélevé directement au cœur du fruit.

Authentique, 100% sain et naturel, le jus d'orange Arcimboldo est ainsi d'une qualité exceptionnelle. Pour les Professionnels, Arcimboldo c'est aussi la simplicité du protocole de nettoyage, qui assure une propreté irréprochable.

Présentation de l'entreprise et de l'innovation

TD1 – Recherche et présentation

- Parcours du fondateur et valeurs de l'entreprise.
- Processus de création et évolution du concept.
- Choix en matière de recettes, sourcing et politique RSE.

TD2 – Analyse interne

- Structure juridique, organisation et fonctions clés.
- Écosystème (fournisseurs, partenaires locaux, institutions).
- Données financières clés (CA, marges, évolution).
- Outils de suivi de prix et de perception client (existants ou à créer).
- Adaptations déjà mises en place (nouveaux produits, formats, services).

TD3 – Présentation orale

- Restitution des TD1 et TD2 avec support visuel.

Étude de cas

TD4 et TD5 – Travail stratégique

- Étude du marché de la machine à jus d'orange
- Benchmark des prix pratiqués par la concurrence locale et nationale.
- Analyse de la perception client (qualité, rapport qualité/prix).
- Propositions d'actions pour confirmer ou ajuster la politique tarifaire.

Problématique

Comment JNIUS (arcimboldo) peut-elle assurer son développement à travers la recherche de partenaires qui lui permettraient de mettre en avant son innovation et de déployer sa machine dans les réseaux BTOB haut de gamme ?

Axes de réflexion

1. Étude comparative des prix du marché des solutions proposées.
2. Analyse de la perception client.
3. Sur quels partenaires s'appuyer pour développer la solution. Pour avancer sur cette partie, vous pouvez vous appuyer sur la chaîne de valeur de l'entreprise.
4. Recherche de fournisseurs pour déployer la solution.
5. Sur quelles cibles se concentrer ?
6. Leviers pour mieux justifier et valoriser le prix.
7. Stratégie de Supply pour une proximité client optimale

Travail attendu

Une recommandation claire que vous mettrez en avant à travers un plan d'action sur 12 mois pour assurer le déploiement efficace de la solution.

Lors du TD6, dans le cadre de la réponse à la problématique de l'Étude de Cas, vous présenterez votre travail à l'oral. En parallèle, votre dossier représentera un minimum de 25 pages)

Contact : Jean-François TOUBEAUX – mail : jftoubeaux@jnius.net - <https://www.arcimboldo.net/#presentation>