

 **QUOI DE NEUF MEOGROUP ?**

Le Groupe poursuit sa stratégie de croissance en proposant à ses clients une gamme élargie de services, contribuant à l'amélioration de la performance opérationnelle, économique et environnementale des entreprises.


CHIFFRES CLÉS**76 M€**

Chiffre d'affaires en 2022

+ 800

Collaborateurs

+ 7 000

Projets réalisés

+ 400

Clients actifs

IMPLANTATIONS

+15 agences dans le monde



Ainsi 3 nouvelles structures ont rejoint Meogroup en 2023 :

- **L'EIPM**, centre de formation et de recherche spécialisé dans les métiers des Achats,
- **SOLVHA**, experts en Achats publics,
- **COST HOUSE**, acteur de référence de la modélisation des coûts et de l'amélioration de la compétitivité et l'éditeur **VALOPTIA**.

Le Groupe continue également d'étendre ses opérations en Europe et à l'international avec l'implantation de nouvelles agences : **Suisse, Maroc, Luxembourg, Nice, Annecy et Grenoble**.

 **ZOOM SUR AXEL BY MEOGROUP**

Depuis avril dernier, MEOGROUP a lancé son programme d'accompagnement de startups :



La 1^{ère} promotion de startups est composée de :

- **ARAVITA**, qui lutte contre le gaspillage alimentaire grâce à l'IA,
- **KUMULUS WATER**, générateur d'eau atmosphérique capable d'être alimenté par l'énergie solaire ou par le courant électrique standard,
- **LEOWI**, n°1 français de la reprise, du reconditionnement et de la distribution de vélos électriques,
- **POOLP**, micro-usine urbaine de fabrication 3D robotisée au service de l'économie circulaire.

1^{ère} brique de notre investissement dans l'innovation, nous souhaitons ensuite lancer une **démarche d'Open Innovation** pour rayonner en réseau et faciliter les relations entre Corporates & Startups, ainsi qu'une **offre de service Innovation** pour nos clients : benchmarks, veilles stratégiques, idée, prototypage, suivi de PoCs, structuration, amélioration ou déploiement de démarches open innovation.

RETOUR SUR VOTRE SOIREE

Le 18 octobre dernier a eu lieu notre soirée annuelle mettant à l'honneur nos Alumni. Votre présence a été la clé du succès de cet évènement, et nous avons été ravis de vous revoir parmi nous ! Un grand merci à tous d'être venus !

Sophie DE BATZ

De 2014 à 2019 :
Consultante @Sowing



A présent :
Responsable Pilotage marketing stratégique et
performance de l'innovation @Avril



3 mots pour décrire ton expérience au sein de Meogroup ?

Initiation

Diversité

Confiance

Peux-tu décrire ton parcours ? Quel projet t'a le plus marqué ?

Je suis issue d'une formation ingénieur agronome à AgroParisTech, avec une spécialisation en agroalimentaire et gestion des entreprises. Après un stage de fin d'étude réalisé dans le secteur de la pharma, je décide de rester fidèle à mes premiers amours : le domaine agroalimentaire. En novembre 2014, Charles Vincent me propose de rejoindre Sowing, filiale de Meogroup, dédiée aux filières agricoles et agroalimentaires. Pendant cinq ans, j'ai eu la chance de réaliser des missions très variées en amélioration de la performance, organisation, stratégie et transformation. La mission qui m'a le plus marquée était pour Bioline by InVivo ! Une mission passionnante et exigeante de plus d'un an, - menée de concert avec leur comité de Direction et des experts externes - grâce à laquelle j'ai pu découvrir des nouveaux sujets extrêmement diversifiés avec des interlocuteurs auprès de qui j'ai énormément appris ! J'ai rejoint il y a 4 ans la direction innovation corporate d'Avril, leader industriel et financier de la filière française des huiles et protéines végétales. J'ai débuté en tant que Chargée de la Performance de l'Innovation avant d'étendre mon périmètre au pilotage de l'innovation de croissance, au marketing stratégique et à l'open innovation.

Quel a été ton meilleur souvenir au sein du Cabinet ?

Difficile de répondre avec cinq années passées dans le Cabinet, donc je vais aller piocher dans le registre des moments de convivialité : je garde un très bon souvenir des multiples séances de quizz de culture générale organisés au siège à la pause déjeuner, où les mauvais perdants ou gagnants se révélaient.

J'ai aussi adoré travailler sur une nouvelle offre ; « Mojo », à l'occasion de l'organisation d'un séminaire haut en couleur chez Servier.

Comment Meogroup a contribué à ton évolution ?

Selon moi, la première expérience professionnelle marque profondément et influe sur les choix professionnels futurs. Dans mon cas, Meogroup a forcément fortement contribué à mon évolution.

J'ai notamment eu la chance de découvrir énormément de secteurs, de métiers et d'entreprises en très peu de temps avec un soutien sans faille de mes managers dans les bons moments comme dans les moments d'inconfort.

Le Cabinet a également su me donner des responsabilités tout d'abord en tant que Team Manager, puis en tant que référente dans le secteur agri agro-alimentaires, ou encore en m'incluant dans les phases d'avant-vente et de négociation des réponses à appel d'offres.

Enfin, j'ai eu la chance d'être recrutée par un manager en or, qui le jour de mon arrivée m'a dit « je serais content le jour où tu seras plus forte que moi » et c'est ce qui guide mon mode de management aujourd'hui.

Quelles sont tes responsabilités en tant que Responsable pilotage, marketing stratégique et performance de l'innovation au sein du Groupe Avril ?

Mon rôle s'articule autour de 3 grandes thématiques en soutien de l'innovation de croissance :

- Performance & pilotage : Professionnalisation et diffusion des meilleures pratiques de pilotage, suivi financier et financement des projets d'innovation
- Marketing de l'innovation : Facilitation de l'émergence de nouvelles idées et exploration des nouvelles opportunités avant de lancer les projets
- Open innovation : Accélération de notre innovation en allant la chercher à l'extérieur du Groupe auprès d'une multitude d'acteurs recherche, instituts techniques, fonds et startups

Ton conseil professionnel ? Oser, la seule chose qui risque de vous arriver c'est de réussir 😊