**Compte rendu de la réunion du mardi 8 décembre 2015**

**Communication de Dominique Huret**

Dominique, ancien consultant de CC, est actuellement formateur à l’ENSAM auprès des étudiants ingénieurs de troisième cycle en matière de gestion financière depuis 10 ans. Il envisage de passer la main en octobre 2016 et cherche donc un successeur ESSEC : le cursus annuel totalise 6 séances de 3 heures de cours dont l’examen final au tarif de 83 € l’heure. Le profil recherché est celui d’un DAF venant de l’industrie, ayant quitté récemment son poste en entreprise. Les candidats intéressés sont priés de se faire connaître auprès de CC qui transmettra.

**Accueil**

**Amine Semaane**, futur diplômé de l’IMHI (devenu depuis MBA in Hospitality Management), présente son offre commerciale intitulée « Développement stratégique à l’international pour l’hôtellerie, la restauration et les métiers de bouche ». L’offre se fonde sur l’excellente image de la gastronomie française dans le monde. Amine cible, en particulier, les pays du Golfe à fort pouvoir d’achat, dans lesquels il a déjà travaillé. Les deux difficultés principales à surmonter sont l’absence de main d’œuvre qualifiée et l’approvisionnement en matières premières haut de gamme. Ainsi à Dubaï un nouveau centre commercial de 1 million de m2 va s’ouvrir prochainement : pour y être présentes, les marques françaises doivent être capables de proposer une logistique et un savoir-faire impeccables. Amine se propose d’accompagner les entreprises françaises candidates, conscientes des risques inhérents à l’aventure et donc de l’importance du choix du bon coach. Il pense devoir associer à sa démarche des consultants CC experts dans les domaines complémentaires de son savoir-faire compte-tenu de la taille des projets. Pour sa prospection, Amine souhaite présenter à ses prospects une équipe de consultants plutôt qu’un consultant en solo. Il prévoit de poursuivre une relation suivie avec CC afin de mieux connaître les ressources de CC en fonction de cibles qu’il va sélectionner.

Paul Péricchi remercie vivement Amine de sa présentation et lui propose de se revoir en janvier.

**Relations avec bpifrance**

A l’initiative de Bruno Couturier, nos consultants en mission 360° pour le compte de bpifrance font le point sur l’année 2015 et les perspectives 2016 suite à leur participation au séminaire bpifrance du 25 novembre dernier réunissant l’ensemble des intervenants habilités. Le taux de satisfaction important (95%) des entreprises clientes du programme « accélérateur PME » 2015 conduit l’institution financière à doubler le nombre de missions en 2016 et à ouvrir un nouveau programme destiné aux ETI (cible = 25). En complément, bpifrance prévoit d’impliquer les régions ainsi que de s’intéresser spécifiquement aux start-up par d’autres programmes similaires.

La coopération avec l’équipe de CC est susceptible de s’orienter vers des sélections « intuitu personae » entre nos consultants et les responsables bpifrance en charge. L’habilitation demeurera néanmoins la formalisation incontournable du processus de sélection.