**Réunion du mardi 26 novembre 2019 : Devenir un consultant *recherché* – Atelier n°1 suite**

Bruno Couturier et Charles Seroude commencent par le rappel des conclusions du premier atelier (domaine d’excellence/10 étapes) et proposent que chaque consultant donne sa propre définition du concept de « niche de marché ». Un débat interactif se met en place spontanément ; il aura l’intérêt d’affiner la présentation de l’atelier numéro 2 maintenu le 10 décembre.

Les mots-clés qui ressortent sont les suivants : appropriation de « sa » niche de marché, petite taille de niche de marché pour un consultant indépendant versus grandes niches de marché des grands groupes, secteur industriel ou géographique non saturé, évaluation de la taille du marché, identification de la concurrence, différenciation, valeurs éthiques, intégration des changements de la société civile liés à l’apparition permanente de nouvelles technologies, angle d’attaque, correspondance au réseau du consultant, accessibilité des donneurs d’ordre de la niche de marché,…

Au cours des échanges apparaît l’importance pour certains d’opter pour un « domaine d’excellence et de différenciation » lorsque la concurrence semble devoir être vive dans une niche de marché encombrée de spécialistes divers et variés. Chacun est finalement invité à venir le 10 décembre avec sa niche de marché bien cernée.

En fin de compte, l’important est d’être un consultant recherché qui est dispensé de prospection !