**Compte rendu de la réunion du mardi 13 mars 2018**

**Exposé de Yazid Kailali (E09)** : Yazid a créé sa société de conseil, Key Strategies Co, il y a 18 mois pour valoriser son expertise marketing dans le domaine de l’anticipation des actions de la concurrence. Avec sa partenaire Sophie Carrois, Yazid propose à ses clients de dérouler sa méthodologie lors d’un workshop de deux demi-journées au cours desquelles l’équipe utilise le WarGame « Conquest Accelerator » qu’il a développé en s’inspirant des grands principes de l’art de la guerre.

Avant le workshop, Yazid a recueilli les données disponibles sur la concurrence du client (phase d’investigation) ; il les distribue à l’équipe de ce dernier (marketing, vente, finance,...) et demande aux participants de jouer le jeu de leurs concurrents. La deuxième demi-journée est consacrée à la construction de la réponse aux attaques des concurrents en définissant une stratégie de conquête maximisant la performance durable de l’entreprise. A l’issue du workshop, Yazid préconise de suivre un plan de déploiement sur une période de deux ans incluant la roadmap décidée par le groupe.

Fort de 5 missions réalisées dans son secteur économique qu’est l’industrie pharmaceutique, Yazid se pose la question de la prospection d’autres secteurs d’activité pour profiter de sa capacité à être référencé auprès de grands groupes, preuves de réussites à l’appui.

Le tour de table félicite Yazid d’avoir créé une offre dès la constitution de sa société ce qui lui a permis d’éviter l’écueil du « consultant généraliste ». Il lui recommande de prospecter des niches comme l’industrie des génériques, la cosmétologie, la pharmacie vétérinaire,… plutôt que les grandes entreprises de l’agro-alimentaire. Il suggère par ailleurs de mieux mettre en valeur les prestations généralistes (comme par exemple l’aide à la création d’image et/ou à l’identification de la différentiation de la marque par rapport à la concurrence) qui pourront fidéliser les clients une fois les workshops terminés avec succès. Cette mise en valeur pourra donner lieu à une amélioration de l’efficacité de son site web.

Bruno Couturier remercie vivement Yazid pour sa prestation très appréciée du tour de table qu’il remercie. Une fois de plus, les participants ont fait preuve de créativité et de bienveillance.