

CRÉATIVITÉ ET GESTION DE PROJET

Ce cas a été rédigé par l'ESC Advancia Paris et Negocia Paris.

Durée : 2 heures.

CONSIGNES

Aucun document n'est autorisé.

SUJET

FRANCE INVEST est un établissement public chargé de promouvoir la France auprès d'acteurs économiques et politiques étrangers en vue de favoriser des investissements et développer des projets innovants transnationaux et interculturels. La structure vient de recevoir une demande d'A.S., le gouverneur de la Californie, qui souhaite développer de nouveaux projets touristiques, culturels et vinicoles en Californie. A cette fin, il voudrait envoyer une délégation de « veille » composée d'entrepreneurs et de politiques pour découvrir et rencontrer durant une semaine les acteurs de l'innovation en France dans les secteurs suivants : touristique, culturel et viticole. Pour François de l'Hospitalier, le directeur de France Invest, cette mission est de la plus haute importance : « Elle inaugure un renouveau des relations franco-américaines après des années plutôt ternes où l'amitié entre les deux pays était plutôt tiède... »

Fraîchement nommé comme « International Networking Manager » ou responsable des réseaux et partenariats internationaux, votre directeur vous confie la conception et l'organisation de cette semaine. Il compte sur votre fraîcheur et votre inventivité pour proposer un programme de qualité qui séduise les Américains et surtout ouvre sur de réelles opportunités de développement.

François vous charge d'appeler Mike Stallone, le bras droit d'A.S. pour les affaires économiques, pour en savoir plus sur cette mission et les attentes des différents participants.

Au téléphone, ce dernier vous informe qu'il fera aussi partie du voyage en tant que chef de délégation. Son rôle sera de garantir que les attentes des participants seront satisfaites. Globalement, il vous explique que les participants veulent un séjour riche en apprentissage, en contacts mais aussi un séjour divertissant. Ils attendent également de voir du neuf, sortir des sentiers battus tout en restant politiquement corrects. Au cours de discussions, il vous livre par mail quelques éléments biographiques sur les participants et leurs attentes. Avant de terminer, il vous rappelle que l'Italie est aussi une destination cible et qu'il vient de recevoir leur proposition. Vous comprenez qu'il va falloir leur faire une proposition dès aujourd'hui. Après, la discussion, vous consultez attentivement le mail sur les différents participants de ce séjour.

- Amy Whitehouse est chargée des Affaires culturelles à la mairie de Los Angeles. Elle souhaiterait mieux comprendre comment la France développe de nouveaux services en matière culturelle et aussi touristique. Elle est

particulièrement intéressée par le renouveau des musées français (en particulier) à Paris, notamment suite à l'accord du Louvre avec les Emirats arabes ou les projets d'extension de Beaubourg à Metz. Elle pense qu'il y a des opportunités avec le Museum of Contemporary Art de Los Angeles.

- Robert Powell est le directeur international de VinoGlobo, un des plus grands producteurs de vin au monde. L'entreprise est particulièrement intéressée par les nouveaux vins hors AOC qui se développent très fortement dans les régions du sud de la France. Il ne cache pas son souhait d'investir en France mais il sait qu'il y a une certaine résistance française à « l'invasion américaine. » Il aimerait comprendre comment la surmonter ?
- Mike Earth est le chargé des affaires touristiques. Il est particulièrement emballé par les nouvelles formes de tourisme vert et écologique. Il souhaiterait comprendre qui sont les nouveaux acteurs dans ce domaine ? Quelles sont les nouvelles activités en la matière ? Il entend promouvoir cette forme de tourisme dans la vallée vinicole. Il pense à la région bordelaise et aussi la région alsacienne.
- Sandra Pettigrew est la « CEO » (Chief Executive Officer) de « Be SPA » qui compte pas moins de 50 centres de soins et de bien-être à travers toute la Californie. Fille d'un couple de « babas californiens », elle est fortement attachée à des valeurs écologiques et humanistes. Ces centres se situent principalement dans les villes. Elle aimerait développer des centres de soins balnéaires en s'inspirant de la balnéothérapie française. Par ailleurs, elle souhaiterait aussi découvrir les possibilités de partenariats avec des fabricants cosmétiques, domaine dans lequel la France excelle. Elle a entendu parler de la Bretagne qui développe des soins à base d'algues mais elle est ouverte à d'autres propositions.

A l'issue de cette lecture, vous décidez d'appeler votre directeur pour l'informer de vos échanges. Horrifié par la perspective de perdre cette mission à la faveur des Italiens, il vous donne deux heures pour élaborer un préprogramme de visite qui soit inventif avec les dates, les visites envisagées, les rencontres prévues, les déplacements, les logements envisagés... de leur arrivée à Paris le dimanche soir à leur départ le dimanche suivant. Il vous demande aussi de faire une première estimation du coût global de ce séjour pour 8 personnes. Il participera aussi à l'ensemble du séjour.

CONSIGNES

Vous devez élaborer sous la forme d'un tableau un programme de visite qui tienne compte des attentes formulées par les différents acteurs participant à ce séjour. Il faut tenir compte de la contrainte de temps, des aspects logistiques, de la limitation du coût du séjour ainsi que des barrières linguistiques et culturelles.

Votre plan de séjour doit rester réaliste tout en étant inventif... à vous de jouer.

