

S'ORGANISER
POUR GARDER
LE CONTRÔLE,
DÉTENIR LES
INFORMATIONS
UTILLES ET
PRENDRE
LES BONNES
DÉCISIONS

**Dans une optique offensive
(veille et compétitivité) :**

Détenir la bonne information permet de prendre la bonne décision au bon moment, et d'obtenir au final un avantage concurrentiel. Il s'agit donc d'organiser la collecte des informations : s'abonner à des sites de référence, participer à des rencontres professionnelles, déjeuner avec ses collaborateurs et partenaires en contact avec les clients, étudier les outils de promotion des concurrents... Et pour que ces informations soient utiles, elles doivent être triées, analysées et classées afin d'être à votre disposition au moment de la décision.

Dans une optique défensive (sécurité) :

Laisser une information stratégique, un secret de fabrication, un fichier commercial... s'échapper de l'entreprise peut avoir des conséquences désastreuses. Pour ne pas perdre involontairement des données sensibles, il faut se protéger : sécuriser la circulation des données informatiques, intégrer la dimension de confidentialité dans les contrats de travail, contrôler l'information diffusée sur les supports de communication : dépliant, brochures, sites web.

DEMANDEZ
CONSEIL À
VOTRE EXPERT
COMPTABLE

Votre expert comptable peut vous aider à identifier les moyens à mettre en œuvre pour organiser l'intelligence économique dans votre entreprise. Il sait également vous orienter vers les bons partenaires pour aller plus loin dans la démarche. **N'hésitez pas à en discuter avec lui.**

POUR EN SAVOIR PLUS

www.centre.direccte.gouv.fr

rubrique : « Entreprises, emploi, économie » >
« Appui aux entreprises » > « Intelligence économique »

www.experts-comptables-orleans.fr

Retrouvez tous les acteurs de l'IE en région Centre
www.ie-centre.fr



www.thinkadcom.com • 06/12



vous êtes
assaili par
l'information,

elle vous échappe
quand vous en
auriez besoin ?

essayez plutôt
L'INTELLIGENCE
ÉCONOMIQUE



TEMOIGNAGES

ILS ONT DIT, ILS ONT AGI, ILS ONT COMPRIS...

“ J’avais de grandes difficultés à recruter et mon activité en souffrait. En comparant mes conditions d’emploi avec celles du marché, j’ai pu ajuster le profil des postes offerts. Aujourd’hui, j’ai une équipe au complet, sur laquelle je peux compter ! ”

“ Un dégât des eaux a endommagé nos ordinateurs. J’ai perdu toutes les archives et ai dû déposer le bilan. Pourtant, il aurait suffi de transférer régulièrement les données informatiques sur un disque dur externe pour sauver 10 ans d’activité et le travail de 6 personnes ! ”

“ j’ai appris à me renseigner sur les entreprises en difficulté, ce qui m’a permis de saisir de belles opportunités de rachat, augmentant à la fois mon portefeuille clients, ma capacité de production et mon chiffre d’affaires. ”

“ Un virus informatique a détruit mon fichier clients... il m’a fallu de nombreux mois pour le reconstituer ! Avec l’aide d’un professionnel, j’ai mis en place une protection de mon système informatique adaptée à mon entreprise et mon activité. ”

“ J’ai mis en place des alertes web qui me fournissent des informations très utiles sur les comportements d’achats, les concurrents, les prix pratiqués... Toutes ces données m’ont permis d’adapter mon offre et de faire ma place, notamment à l’international. ”

“ J’étudie régulièrement les suivis d’attribution de marchés de mon secteur. Grâce à ce travail d’analyse, j’ai amélioré mes réponses aux appels d’offres et mon taux de réussite aux consultations a grimpé de 10%. ”

“ Ma société invente de nouveaux produits. Seul en France, je ne prenais pas la peine de protéger nos innovations. Un concurrent étranger a mis en vente le produit que je devais lancer un mois plus tard. J’ai perdu un an de recherche et n’ai eu aucun recours juridique, mon produit n’ayant pas été protégé par un brevet à l’INPI. ”

“ Depuis que je suis abonné à un service d’évaluation financière pour vérifier la solidité de mes clients, j’ai diminué mes impayés de 10%. ”

“ Un salarié a démissionné pour intégrer une entreprise similaire à la mienne. En l’absence de clause de non concurrence dans son contrat de travail, il a pu librement démarcher tous mes clients. J’ai perdu 30% de mon chiffre d’affaires en quelques mois. ”

L’INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE, CE N’EST PAS NOUVEAU, MAIS C’EST VITAL !

Se renseigner sur les concurrents, les prix, les produits, les évolutions réglementaires et technologiques... c’est aujourd’hui un enjeu majeur. Affranchies des frontières, des entreprises similaires aux nôtres sont devenues nos voisins de palier et proposent leur savoir faire à nos clients. L’information numérique circule vite et il devient primordial d’identifier et de collecter les données qui peuvent nous apporter un avantage concurrentiel. Il est important aussi de protéger celles qui font notre valeur et que nos concurrents convoitent.

Maîtriser l’information utile, c’est le meilleur moyen de ne pas être surpris et de pouvoir surprendre !