

Présentation

Cellule de renseignement économique CGPME Seine-Saint-Denis

06 Avril 2011

Cellule opérationnelle d'intelligence économique

Les intervenants :



Avec le soutien :



En partenariat avec :



PRÉSENTATION DE L'ADIT

Présentation de l'ADIT

Deux pôles d'activité :

- « **Business Intelligence** » (**Paris**) : prestations réalisées pour les grands groupes français
- « **Intelligence Territoriale** » (**Strasbourg**) : actions au service des territoires et de leurs entreprises (implantations à Clermont-Ferrand, Evry, Lille, Nantes, Neuilly-sur-Marne, Poitiers, Saint Quentin, Reims)

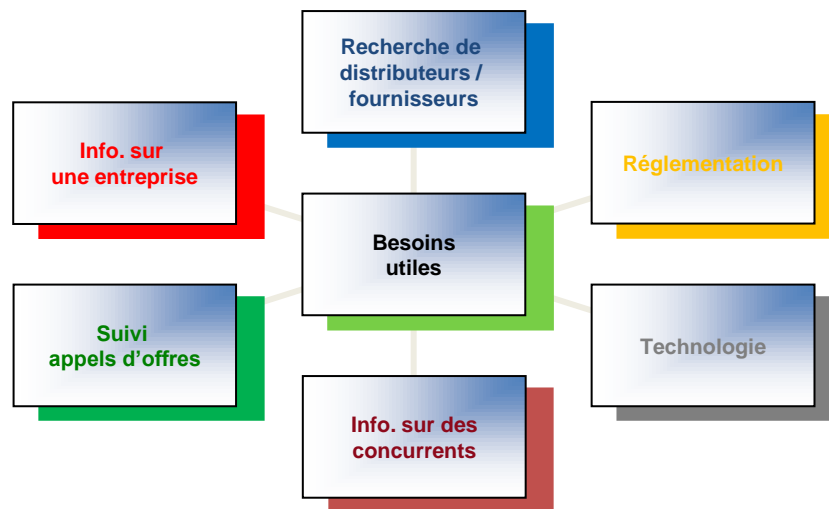
Une réseau unique à l'international :

- Réseau des attachés scientifiques et techniques auprès des **Ambassades de France** à l'étranger piloté par l'ADIT
- Un réseau d'**experts et de correspondants publics et privés** dans toutes les zones d'intérêt du monde

Une filiale acquise le 01/01/08 :

- **SOFRED Consultants**, accompagnement des mutations économiques

Les besoins existent au sein des PME:



mais de nombreuses limitations :

- Les moyens humains
 - Les moyens financiers
 - Les compétences en recherche d'informations sensibles
 - Le temps
- Il faut donc une solution adaptée aux PME : Externalisation de recherche d'information à haute valeur ajoutée

PRÉSENTATION DE LA CELLULE DE RENSEIGNEMENT ECONOMIQUE

Sphères de compétences des cellules:


- Cellule Seine-Saint-Denis : En faveur de deux filières clés franciliennes (**Mécanique et Eco-activités**) et des entreprises de Seine-Saint-Denis (93)

Typologie des prestations:

- **Mission : besoin ponctuel, directement opérationnel**
 - Recherche sur une entreprise
 - Recherche de fournisseurs / distributeurs
 - Recherche de contacts
 - Réglementation
 - Technologie
- **Alerte : surveillance, besoin sur la durée**
 - Appels d'offres marchés publics, avis d'attribution (...)

Cellule de renseignement économique

Mise en œuvre des missions de renseignement

- 
1. Identification et contact des entreprises
 2. Rendez-vous d'expression des besoins
 3. Rédaction du cahier des charges
 4. Validation du cahier des charges
 5. Mission
 6. Livraison du rapport de mission
 7. Evaluation de la satisfaction et des impacts

Exemples de missions

- Je souhaite signer un **partenariat** avec une entreprise **togolaise** : existe-t-elle réellement ?
- Mon **concurrent italien** va lancer un nouveau produit : quelle est sa stratégie commerciale sur le terrain ?
- Je recherche **des distributeurs algériens et marocains** pour commercialiser mon produit à l'export
- Une grande entreprise **américaine** m'a approché pour un **partenariat** : qui est-elle réellement ?
- Je recherche **un nouveau fournisseur** de cartes électroniques car je suis **trop dépendant** de mon fournisseur actuel
- Je souhaite présenter mon produit à un grand compte mais je ne sais pas à qui m'adresser : **qui est la bonne personne** à contacter et comment me faire référencer ?
- Quelle est **la chaîne de décision** chez ces grands comptes et qui dois-je prospecter ?

QUESTIONS

Contacts

Jonathan Benadibah
+33 (0)1 43 08 25 31



Claude Picard
+33 (0)1 43 08 25 31

