

LE BULLETIN *d'information sur* *l'intelligence économique stratégique pour les PME-PMI*

ÉDITO



Réconcilier prudence et audace

Dès les premiers numéros, ces newsletters ont eu pour parti pris d'insister sur l'aspect pratique et accessible des méthodes de l'intelligence économique. En période de tensions économiques, la capacité de réaction,

d'adaptation et d'intégration de nouveaux outils est essentielle pour les entreprises. C'est pourquoi cette nouvelle édition valorise des moyens concrets pour améliorer et sécuriser sa stratégie de développement.

Pourtant, en matière de stratégie économique, la situation économique actuelle semble paradoxale. Elle appelle à la fois à la prudence et à l'audace. Elle n'invite pas à la prise de risque mais les dirigeants perçoivent bien que la consolidation de leur situation passe par la gestion stratégique de l'information et la différenciation au niveau commercial. Il faut gagner en notoriété et en compétences pour se développer*.

Face à cette situation, et pour faciliter ses choix économiques, la PME dispose de plusieurs approches ayant pour ressort l'intelligence économique. Concept parfois complexe et diffus pour les grandes entreprises, ensemble de pratiques et d'attitudes simples pour les PME heureusement.

Pour être plus offensif, un pas décisif peut être franchi en seulement un jour. C'est ce que propose la formation Créer son radar, sa veille concurrentielle. En une session de formation, le dirigeant crée une veille personnalisée, gratuite, pour surveiller son marché et ses concurrents. Il se dote ainsi des outils pour mieux se positionner sur son marché et anticiper ses évolutions. Cette approche rapide correspond bien aux besoins des PME : économique en temps et en moyens, elle avantage l'entreprise, qui dispose d'une information de qualité, ciblée, et régulièrement mise à jour.

Etre offensif, c'est aussi oser des démarches commerciales nouvelles ou le développement d'une innovation. Là encore, il existe des stratégies qui limitent la prise de risque. Elles sécurisent et orientent la recherche de partenariat, permettant de raccourcir la chaîne de valeur et de construire une association plus solide économiquement avec le client.

Le complément nécessaire à ces démarches est l'aspect défensif, pour se protéger des initiatives de ses concurrents.

Il faut être plus que jamais conscient de l'agressivité actuelle de certains acteurs économiques, pour déstabiliser leurs concurrents. Loin de l'éthique que porte l'intelligence économique, ces pratiques se retrouvent dans toutes les activités. Nous prenons ici l'exemple du domaine commercial. Pour y répondre, des professionnels ainsi que des dispositifs publics aident les PME à identifier leurs forces et faiblesses. Des actions sont alors préconisées, qui ne paralysent pas l'entreprise, mais la font évoluer dans un environnement plus stable.





Ainsi ces initiatives réconcilient une part de prudence et d'audace dans la façon de penser et construire son développement. Esprits d'Entreprises, vivier principalement de dirigeants de PME de tailles moyennes et intermédiaires, plus familiers avec ces notions, s'est associé ainsi très naturellement avec la CGPME Ile de France pour accompagner ces initiatives pour que toutes les PME, même les plus modestes, disposent d'armes équivalentes pour affronter la situation actuelle et les défis à venir.

Une (re-)lecture de L'art de la guerre éclairera ceux qui doutent encore qu'il ne faut engager la bataille

que quand elle déjà gagnée. Et aujourd'hui, c'est de plus en plus par l'information et une connaissance de son environnement que la différence se fait. A l'heure d'Internet et avec des initiatives comme celles de la CGPME Ile-de-France et de ses partenaires du Conseil régional d'Ile-de-France, du Fonds Social Européen et d'Agefos PME Ile-de-France, il sera difficile de dire : je ne pouvais pas savoir.

BERNARD OCHS

Vice Président d'Esprits d'Entreprises

*Voir les résultats de notre Observatoire Les PME franciliennes face à la crise, développés dans la Newsletter de Juin-Juillet 2009

En ces temps difficiles, êtes-vous commercialement incorrect ?*

Plutôt que de vendre à perte et dénigrer avec désolation vos concurrents « peu sérieux, peu fiables et très chers », dirigeants de PME : Soyez inventifs et agressifs !

- ▶▶ Demandez à l'un de vos amis de lancer une « consultation » pour identifier les argumentaires, les méthodes et les tarifs de votre concurrence,
- ▶▶ Déposez les marques non protégées sur des noms de domaines divers et occuper le terrain sur internet ;
- ▶▶ Faites appel à un chasseur de tête pour rechercher les commerciaux ou les techniciens pertinents chez vos concurrents;
- ▶▶ Faites accueillir un stagiaire ou un « client potentiel » qui vous apportera des précieuses informations sur l'organisation interne de la concurrence;
- ▶▶ Disposez, ainsi, d'opportunités pour pénétrer leur réseau informatique ; vous pouvez, c'est certain, déstabiliser leurs clients, leurs sous-traitants ou leurs partenaires en colportant « par la bande » de fausses informations.
- ▶▶ De nouveaux outils comme les caméras miniatures, les capteurs sonores ou photographiques (qui permettent, par exemple, de récupérer les mémoires des photocopieuses) vous offrent des possibilités d'intrusion discrète dans leurs locaux. Utilisez, à cet effet, leur personnel extérieur de nettoyage ou, mieux encore, de gardiennage.
- ▶▶ Utilisez des moyens plus médiatisés ; l'alerte à la bombe, par exemple : après deux ou trois évacuations précipitées, vous aurez (si vous avez échappé aux repérages) vraisemblablement créé une psychose chez les salariés de votre concurrent et une nette diminution de la fréquentation de la clientèle dans leurs locaux !
- ▶▶ Les campagnes contre l'insécurité (technique, sanitaire...) des produits de la concurrence et sur les risques qu'ils font courir au public sont aussi très efficaces. Il vous faut, pour cela (c'est conseillé), disposer de la complicité d'une association de consommateurs « ad hoc » (que vous aurez pu éventuellement corrompre pour développer sa pugnacité) voire créer, c'est moins coûteux, un groupe d'alerte sur face book ou tout autre réseau relationnel.
- ▶▶ Ce relais du net sera aussi très utile pour discréditer, par exemple, la gestion des ressources humaines d'un concurrent : on utilisera, à cet effet, les rumeurs de harcèlement, de conditions de travail dégradantes, de rémunérations scandaleuses, d'emploi de main-d'œuvre...



Vous souriez, vous êtes scandalisés ?

*Ces exemples sont tirés de l'atelier Intelligence économique animé par Eric FREMICOURT, dans le cadre du 1^{er} festival de géopolitique organisé par l'École Supérieure de Commerce de Grenoble en juin 2009.



**Et pourtant...
toutes ces anecdotes sont issues de l'actualité économique.**

Elles révèlent que toute entreprise - qu'elle appartienne au secteur du commerce, de l'industrie ou du service - peut être victime, de nos jours, d'actions de concurrence agressive dans la mesure où elle est obligée « d'afficher ses offres » pour vendre.

La « gestion de crise » de ces situations est coûteuse : disponibilité, frais de communication interne et externe, conseils juridiques...

Trop nombreux sont encore les dirigeants de PME qui minimisent ces risques les considérant du ressort des grandes structures et qui négligent les protections les plus élémentaires (qui sont parfois peu coûteuses).

L'attitude défensive ne suffit plus dans notre monde de concurrence exacerbée ; il faut aussi être offensif ! Veille, recherche de nouveaux marchés par l'innovation, management collaboratif pour une recherche d'information structurée et efficace.

C'est donc bien au dirigeant de PME de se forger une éthique en la matière : de positionner quelques valeurs qui doivent permettre aux collaborateurs de « savoir jusqu'où l'on va » pour décrocher une affaire, un contrat, pour s'imposer face à un concurrent... Un discours fort du dirigeant, en la matière, évitera des initiatives « à risque » des salariés.

Enfin, il s'agit de mettre en place, en interne, les outils de prévention disponibles contre ces nouvelles formes de concurrence agressive loin, bien entendu, de toute approche excessivement alarmiste et sans volonté d'ériger chez les salariés des comportements sécuritaires ou paranoïaques nuisibles à la nécessaire réactivité commerciale. Cette réactivité reste quand même, de nos jours, l'un des critères privilégiés de la performance commerciale !

Eric FREMICOURT

Eric FREMICOURT, au sein du Cabinet PERFORMANCES, accompagne dans des actions collectives des dirigeants de PME-PMI qui souhaitent optimiser leurs pratiques de management et sécuriser leur entreprise. Il anime également des groupes d'échanges de pratiques professionnelles pour des décideurs publics ou privés dans les domaines de la qualité des services et de la gestion des ressources humaines.

Il est l'auteur de « Diriger : 100 fiches techniques de gestion des ressources humaines. » publié aux Presses Universitaires de France (Collection MAJOR).

Site : www.performances-pmi.com

Adresse : contact@performances-pmi.com

TRUCS ET ASTUCES

Service de Coordination à l'Intelligence Economique



Le Service de Coordination à l'Intelligence Economique (SCIE) est doté d'un site nouvellement mis en ligne.

Ce site est avant tout dédié aux chefs d'entreprise désireux de développer l'Intelligence économique (IE) dans leur entreprise. Dans ce but, il présente l'IE, et différents outils et supports qui aident à mieux comprendre ce qu'elle est, et qui peuvent servir de support pour l'intégrer en entreprise.

Le SCIE est composé de 13 agents au sein d'un groupe central, et de 22 chargés de mission régionaux à l'Intelligence économique (au sein des CRIE, Centres Régionaux à l'Intelligence Economique). Il possède trois missions principales :

- sensibiliser et former les chefs d'entreprises à la démarche d'IE ;
- assurer la protection d'actifs stratégiques pour l'économie nationale ;
- constituer une capacité de veille stratégique.

Les outils et études disponibles sur ce site comporte notamment un tableau récapitulatif des régimes applicables aux investissements dans 9 pays étrangers (Allemagne, Russie, Etats-Unis, Japon, Chine...).

Des sources documentaires sont également disponibles, avec les différents rapports téléchargeables

Enfin toute une série de liens, classés par catégories, permet d'accéder à un grand nombre de ressources IE sur Internet.

Sources :

Ministère de l'économie de l'industrie et de l'emploi

http://www.ie.bercy.gouv.fr/directions_services/scie/index.htm

Blog de Jacques BREILLAT

www.jacques.breillat.fr



Atlas mondial de l'innovation

Le site Flyintelligence vous suggère de consulter Bestiario, un répertoire de projets plus ou moins aboutis de représentations graphiques de données avancées.

Parmi ceux-ci figurent WAINOVA, l'Atlas mondial gratuit interactif de l'innovation où sont inventoriés les laboratoires de recherches et les incubateurs.

Sources :
www.flyintelligence.com
Site :
www.wainova.org



MÉTHODES ET OUTILS

L'intelligence économique opérationnelle : un appui pour les PME de l'Essonne !



Outre le volet offensif de l'intelligence économique qui consiste pour l'entreprise à collecter et exploiter l'information exogène utile à ses prises de décision et actions, l'intelligence économique comporte également un volet complémentaire, défensif, axé sur la protection de l'information, qui consiste pour l'entreprise à préserver l'information relative à ses connaissances, à ses savoir-faire spécifiques, à ses choix stratégiques..., face aux risques et menaces liés à la négligence, à la malveillance, mais aussi plus généralement aux démarches d'intelligence économique offensives, déployées par les acteurs économiques concurrents.

Les entreprises s'intéressent aujourd'hui également, et de plus en plus, à la collecte d'informations « grises », orales, susceptibles d'être recueillies dans le cadre de toutes conversations informelles (visites d'entreprises, salons, contacts téléphoniques, etc.).

Le principe : identifier les vulnérabilités des entreprises et proposer des mesures préventives

La démarche proposée par la cellule SecuEco'91 de la CCI Essonne (avec le soutien financier de la DRIRE et de l'INPI) en réponse aux préoccupations de sécurité économique des PME a pour objectif de diagnostiquer les vulnérabilités majeures de l'entreprise et de proposer des actions permettant d'y remédier.

Le diagnostic des vulnérabilités de l'entreprise s'appuie sur une méthode et un outil spécifiques de sécurité économique développés par le service IE de la CCI Essonne.

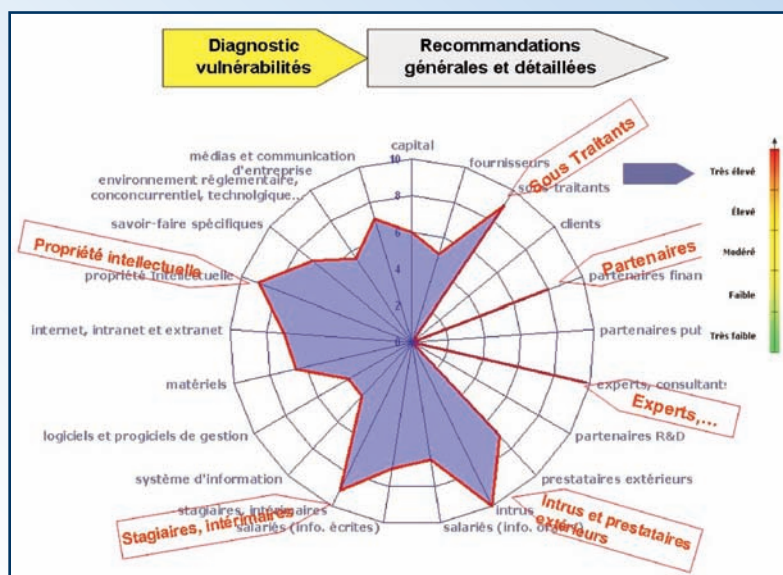
Ce diagnostic s'opère en deux temps :

- un entretien avec des responsables de l'entreprise,
- un traitement et une analyse des informations recueillies afin d'établir une cartographie des vulnérabilités de l'entreprise.

Ces entretiens directifs et approfondis sont menés par un conseiller en intelligence économique de la CCI Essonne sur la base d'une demi-journée. Les questions posées (environ 150 sur une vingtaine de segments) dans le cadre de ces entretiens portent sur un ensemble d'axes de vulnérabilités potentielles de l'entreprise, qui se présentent sous la forme de triplets vecteur/cible/danger.



Exemple d'une cartographie des vulnérabilités dans le cadre d'un diagnostic



Recommandations et plan d'actions

En regard des vulnérabilités identifiées dans le cadre du diagnostic réalisé, des recommandations sont formulées en termes de mesures préventives et concrètes à mettre en œuvre par les entreprises rencontrées.

Les mesures qui sont préconisées s'inscrivent dans les différentes facettes d'une démarche de sécurité économique. Il peut ainsi s'agir :

- de procédures de protection de l'information et du savoir de l'entreprise ;
- d'actions de veille stratégique ou de renseignement économique ;
- ou encore d'actions d'influence.

La cellule de sécurité économique propose ainsi d'une part un plan d'actions global pour l'entreprise ainsi qu'un plan d'actions détaillé pour chacun des vecteurs.

Dans ce cadre, il peut être fait appel à des expertises externes (qualifiées par la CCI Essonne par procédure de marché public) pour apporter des conseils ou des solutions techniques pour des problématiques très pointues.

C'est ainsi que la Cellule SécuEco'91 peut très rapidement orienter et valider avec l'entreprise l'intervention d'un ou plusieurs experts pour des missions de très courte durée (maximum 3 jours).

Pour 60 PME ayant bénéficié d'un diagnostic de sécurité économique, 40 interventions (représentant 80 jours) en entreprise par des consultants et avocats ont été réalisées :

- 57% concernaient des problématiques d'ordre juridique (rédaction de contrats d'affaires ou de contrat de travail).
- 18% relevaient de la sécurité informatique avec des actions d'audit des systèmes d'information.
- 16% ont été consacrées à des actions de sensibilisation des salariés et aux processus de classification des informations.
- 9% traitaient des questions de propriété intellectuelle, et plus particulièrement de l'état de l'art antérieur ou d'études de brevetabilité.

Une collaboration étroite avec les services de renseignement de l'Etat a été mise en place très rapidement, notamment avec la DCRI (Direction Centrale du Renseignement Intérieur) et avec la Gendarmerie. Des actions d'information sont menées communément et la mise en relation rapide des entreprises avec ces services s'avère très utile. En effet, que ce soit pour mieux préparer la visite d'une délégation étrangère ou s'assurer qu'un contrat d'affaires à l'étranger va pouvoir s'exécuter dans de bonnes conditions légales et financières, l'action conjointe des services de l'Etat avec l'interface de la CCI consolide le business.

Par ce dispositif, la CCI Essonne mène de front la sensibilisation et l'action auprès des PME qui reconnaissent avoir réglé 90% de leurs problématiques de sécurité.

Pour ne savoir plus
Site : <http://www.essonne.cci.fr/>

Le développement collaboratif de produits ou services : mieux innover grâce au partenariat.

Nous avons vu le mois dernier comment une PMI-PME sans projet d'innovation propre défini pouvait diversifier ses activités en exploitant sous licence une innovation brevetée. Ce mois-ci, nous vous proposons d'aller un peu plus loin...

CAS CONCRET

Une PMI sous-traitante du secteur de la mécanique de 25 personnes a accédé à l'exploitation sous licence d'un produit mécatronique breveté afin de se diversifier et d'accroître les savoir-faire et la notoriété de l'entreprise.

Ses ressources lui permettent de valider les aspects normatifs et de réaliser l'étude d'industrialisation avec le support technique du titulaire des droits du brevet exploité.

Or ce produit intègre une dimension électronique essentielle qui appelle à des savoir-faire spécifiques qu'il est difficile d'intégrer à court terme au sein de l'entreprise.

Plutôt que de rechercher un sous-traitant, le dirigeant souhaite travailler de concert avec une entreprise qui serait autant impliquée que la sienne et qui partagerait donc les bénéfices mais aussi les risques liés au projet.

Le dirigeant mandate alors un cabinet spécialisé et référencé pour la recherche d'un ou plusieurs partenaires qui lui apporteraient leurs compétences en électronique.

Au terme de ces recherches, un accord de partenariat a été mis en place avec une PMI implantée dans le secteur de l'électronique disposant des ressources et moyens pour assurer également la commercialisation du produit.

Pour qu'une collaboration telle que celle-ci soit équilibrée, il est conseillé d'orienter sa recherche de partenaire vers :

- une **entreprise**, de taille comparable à la vôtre. En effet, régulièrement on constate que des entreprises de taille différentes qui collaborent sur un projet commun ne s'entendent pas sur divers aspects.
- une **université** ou école d'ingénieurs,
- un **laboratoire spécialisé** oeuvrant sous couvert d'un accord de confidentialité.

De la même façon, comme nous l'évoquions précédemment, une entreprise de production qui sait développer de nouveaux produits mais ne sait pas nécessairement les commercialiser peut alors envisager un accord de distribution. Il est intéressant dans ce cas d'envisager **la mise en place d'un accord de commercialisation avec une entreprise** dont c'est le métier.

À l'image de cette entreprise, il est possible pour tout dirigeant de PMI/PME d'envisager de se différencier ou de se diversifier en intégrant de nouvelles technologies ou des savoir-faire complémentaires des siens. Il est généralement difficile d'acquérir et de maîtriser ces technologies ou savoir-faire à court terme dans l'entreprise.

Ainsi le **travail collaboratif** est une voie à considérer car il permet d'accélérer cette intégration et donc d'enrichir plus rapidement l'offre de votre entreprise.

Le cabinet L. BRANDON a eu l'occasion à plusieurs reprises d'accompagner des PMI/PME dans cette recherche de partenariats, qu'il s'agisse de partenariats de développement produit ou de partenariats davantage liés à la capacité de commercialisation d'un produit donné.

Si l'entreprise souhaite exploiter un savoir-faire ou une technologie qu'elle ne maîtrise pas, il est difficile de recourir à un sous-traitant en toute sécurité. En effet, pour qu'une sous-traitance soit efficace, il est nécessaire de bien spécifier son besoin, ceci nécessite une certaine maîtrise des savoir-faire auxquels l'entreprise souhaite faire appel. La collaboration commence donc dès l'élaboration du cahier des charges

Il est donc préférable de se diriger vers un **co-développement**. Votre partenaire vous aidera alors à définir les spécifications de votre produit sur les aspects qu'il maîtrise et assumera durant le co-développement, la part de risque qui lui incombe.

Bien sûr le partenariat ne sera pas garant du succès à lui seul. En revanche, s'il est bien mené, il permettra à l'entreprise **de mettre les atouts de son côté pour valider la faisabilité de son projet et ses chances de réussite.**

Et, si vous estimez que l'enjeu en vaut la chandelle, vous pourrez lancer **votre nouveau produit propre sur le marché, à titre exclusif.**

Schéma d'élaboration d'un partenariat :

1. La décision : dans quels cas privilégier un partenariat plutôt qu'une relation client/fournisseur (sous-traitance) ?

C'est selon :

- votre degré de maîtrise des technologies ou savoir-faire à intégrer dans le nouveau produit / service
- le niveau d'indépendance que vous souhaitez conserver.

2. La recherche : définir les critères de sélection des entreprises, universités et/ou laboratoires à approcher : quels savoir-faire, moyens, compétences, notoriété, proximité, etc. ?

3. Les négociations : les éléments qu'il est nécessaire de préciser une fois qu'il y a connivence avec un partenaire potentiel :

- Qui est propriétaire des développements/résultats issus de la collaboration ?
- Quel partage des investissements, des bénéfices mais aussi des pertes ?
- Quelles sont les limites de la collaboration (définition des moyens, savoir-faire ou technologies concernés) ?
- Quelle est la durée de la collaboration ?
- Comment prévoir le transfert des résultats/savoir-faire technologies développés à la fin de la collaboration ?

4. Le contrat : qui prend en charge sa rédaction ? Quelles sont les clauses essentielles à la satisfaction des parties ?

5. Le pilotage du partenariat : s'assurer que le contrat est respecté et réagir en cas de manquements.

Cabinet L. BRANDON
CONSEIL EN VALORISATION DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

Site Internet : www.cabinetbrandon.com
Contact : conseil@cabinetbrandon.com

VOTRE COMMUNICATION RENFORCÉE !



Votre site Internet est en ligne !

Votre site entièrement dédié à l'Intelligence Economique est en ligne.

Il reprend les actions engagées, valorise les partenaires régionaux, précise les agendas, contacts utiles, soulignent les événements en Ile de France. Il vous permet de prendre connaissance des bonnes pratiques et des boites à outils IE proposés.

Plus d'informations sur : www.cgpme-idf.fr/ie



LES FORMATIONS PROPOSÉES AUX PME !



Confortés par le succès des premières sessions, nous poursuivons les actions de formation « Créez son radar, sa veille concurrentielle », avec notre partenaire de l'Arist de la CCIP et de l'Ecole Européenne d'Intelligence économique.

1ère étape d'une démarche offensive de l'intelligence économique, levier de votre développement, ces formations vous permettent de vous créer votre propre radar concurrentiel dans un contexte difficile à anticiper. Elles vous garantissent un retour sur investissement à l'issue des formations, avec un outil immédiatement opérationnel.

Prochaines dates :

Les 29 octobre et 14 décembre, Bourse du Commerce, 2 rue de Viarmes - Paris.

le 5 novembre, CGPME Ile-de-France 19 rue de l'Amiral d'Estaing - Paris.

le 19 novembre, Ecole Européenne d'Intelligence Economique 7 rue des réservoirs - Versailles

Plus de détails :
sur le site de la CGPME Ile-de-France : www.cgpme-idf.fr
le site de l'Arist Paris www.arist.ccip.fr
le site de l'EEIE : www.eeie.fr



Paris export facile,



formations gratuites

Pour accompagner les entreprises, la Direction du Développement Economique et de l'Emploi de la Mairie de Paris, les AGEFOS PME Ile-de-France, la Direction du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle et la CGPME Ile-de-France, ont mis en place un dispositif gratuit.

Prochaines sessions de formation :

Vendredi 16 octobre :
le contrat d'agence commerciale internationale

Lundi 7 décembre :
les outils de vente à l'international
Site : <http://www.paris-export-facile.com>



Séminaires thématiques « sécurité économique et protection du patrimoine »



20 et 21 octobre

Objectif : souligner la réalité et l'étendue des menaces dans les domaines politiques, militaires, économiques, scientifiques et industriels ainsi que l'ampleur des préjudices qu'elles causent aux entreprises et à la collectivité nationale.

Thèmes abordés : les différents modes d'acquisition de l'information, la sécurité des systèmes d'information, les nouveaux risques d'intrusion.

Durée : 2 jours ; le premier se déroulant à l'Ecole Militaire et le second dans les locaux de la DGSE. Nombre de participants : environ 40 auditeurs.

Plus de détails sur www.ihedn.fr

Cycles de sensibilisation à l'intelligence économique et stratégique (IES)



32ème cycle les 2, 9, 16, 23 octobre, 6, 13, 20 novembre 2009

Objectif : sensibiliser les cadres et dirigeants d'entreprises privées aux principales problématiques que revêt l'intelligence économique.

Thèmes abordés : l'information comme enjeu dans la stratégie et l'organisation des structures, les dispositifs d'aide aux entreprises, la sécurité économique et la protection du patrimoine, l'intelligence juridique, le lobbying, l'influence et la contre influence, la démarche d'intelligence économique dans les entreprises.

Durée : 7 vendredis, répartis sur 2 mois consécutifs. 3 cycles par an. Nombre de participants : environ 50 auditeurs.

Plus d'informations sur www.ihedn.fr



VOTRE PROCHAIN ÉVÈNEMENTIEL !



Les J2IE à la conquête des marchés

Comment pérenniser les marchés en période de crise ?
Comment en développer de nouveaux grâce à l'innovation et à l'intelligence économique ?
5 thèmes seront développés lors de 15 conférences ateliers par la CCI et ses partenaires :

- connaître son environnement,
- valoriser ses savoir-faire,
- protéger ses avantages concurrentiels,
- innover pour se différencier,
- être plus performant grâce à l'innovation.

Le programme se déroule du 12 au 23 octobre 2009.

Informations et inscriptions : www.j2ie.fr

CONTACTS UTILES

Agefos PME Ile-de-France

Contact : Christophe GAY
Mail : cgay@agefos-pme.com
Site Internet : www.agefos-pme-iledefrance.org
11, rue Hélène - 75017 Paris

Conseil Régional d'Ile-de-France Direction du Développement économique et de l'emploi

Contact : Grégoire DUPONT-TINGAUD
Mail : gregoire.dupont-tingaud@iledefrance.fr
Site Internet : www.iledefrance.fr
35, boulevard des Invalides - 75007 Paris

La Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises Ile-de-France (CGPME IDF).

Contact : Cyril PATTEGAY - Chargé de mission
Mail : c.pattegay@cgpme-idf.fr
Site Internet : www.cgpme-idf.fr
19, rue de l'Amiral d'Estaing - 75116 Paris

Préfecture de région Ile-de-France

Contact : Frédéric LACAVE
Mail : frederic.lacave@ile-de-france.pref.gouv.fr
Chef de Cabinet de Monsieur le Préfet de Région,
Préfet de Paris
29-33, rue Barbet-de-Jouy - 75700 Paris

ARIST de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris

Contact : Denis DESCHAMPS
Mail : d-deschamps@ccip.fr
Direction de l'Appui aux Entreprises et de l'Information
DDDE
Chambre de commerce et d'industrie de Paris
2, rue de Viarmes, Bourse de commerce - 75001 PARIS

Institut des hautes études de défense nationale

Contact : Marjorie LEBRUN
Mail : marjorie.lebrun@ihedn.fr
21, place Joffre - 75007 Paris

Ecole Européenne d'Intelligence Economique

Contact : Benoît de SAINT SERNIN
Mail : benoit.desaintsernin@eeie.fr
Hôtel de Madame de Pompadour
Château de Versailles
7, rue des Réservoirs - 78000 Versailles

Cabinet L. BRANDON

Contact : Sylvie GAMET
Mail : sylvie.gamet@cabinetbrandon.com
23, rue du Renard - 75004 PARIS

Cabinet PERFORMANCES

Contact : Eric FREMICOURT
Mail : contact@performances-pmi.com
125, quai de Valmy - 75010 Paris

Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Essonne

Contact : Charles-Henry RHEINART
Mail : ch.rheinart@essonne.cci.fr
2, cours Monseigneur Roméro - BP 135 - 91004 EVRY Cedex

IES Le Bulletin est édité dans le cadre du projet régional IES PME mis en œuvre par la CGPME Ile-de-France avec le soutien d'Agefos PME Ile-de-France, du Conseil régional d'Ile-de-France et du Fonds Social Européen.

Tél. : 01 56 89 09 30 - mail : contact@cgpme-idf.fr - Secrétaire Général de la CGPME Ile-de-France : Abdellah MEZZIOUANE.

Ont participé à ce numéro : Cyril PATTEGAY, Chargé de mission CGPME Ile-de-France - Karine LAYMOND, Chargée de communication CGPME Ile-de-France - Marjorie LEBRUN, Institut des Hautes Etudes de Défense Nationale - Sylvie GAMET, Cabinet L. BRANDON - Charles-Henry RHEINART, CCIE - Eric FREMICOURT, Cabinet Performances. Conception, réalisation : etc. 16, rue Lemoine Rivière 95100 Argenteuil