

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

### ÉDITO

## Les partenaires régionaux renforcent l'accès des PME/PMI à l'intelligence économique

Le 15 septembre dernier, Pierre MUTZ, Préfet de la région d'Ile-de-France, Préfet de Paris, présentait le Schéma Régional d'Intelligence Economique (SRIE). Ce projet s'adresse en priorité aux chefs d'entreprise.

Le Schéma Régional d'Intelligence Economique, outil stratégique au service du développement économique de la région Ile-de-France, a été réalisé dans le cadre d'un important partenariat. Il a réuni les services de l'Etat, le Conseil Régional d'Ile-de-France, les chambres consulaires et les acteurs du tissu économique dont, naturellement, la CGPME Ile-de-France.

La réalisation du Schéma Régional d'Intelligence Economique intervient alors que l'émergence de nouvelles puissances économiques accroît la concurrence internationale tout en offrant de nouvelles perspectives de développement sur de nouveaux marchés.

Il poursuit trois objectifs : la mise à disposition d'une information fiable et pertinente pour les acteurs économiques, la protection des données confidentielles et le renforcement de l'articulation entre les administrations de l'Etat, les acteurs économiques et les partenaires publics.

Le Schéma Régional d'Intelligence Economique est aussi un outil au service de la puissance de la région francilienne : celle-ci représente la 1<sup>ère</sup> destination mondiale des centres de services, la 2<sup>ème</sup> destination européenne pour l'accueil des fonctions stratégiques, 26 % des créations d'entreprises, 29 % du PIB national ou encore 24 % de l'emploi total.

C'est dans cette optique que le Schéma Régional d'Intelligence Economique vise à mettre en place une offre simplifiée et coordonnée en matière de sécurité économique. Les dispositifs seront plus lisibles et les interlocuteurs de référence, publics et privés, plus accessibles.

Fruit des propositions de trois ateliers de travail, dont l'atelier « Promotion de l'esprit de conquête », dont la CGPME Ile-de-France était le rapporteur, le SRIE s'inscrit en complémentarité avec le contrat de projet Etat/Région et le Schéma Régional de Développement Economique.

Il souligne ainsi la cohérence du plan d'action régional de sensibilisation et d'accompagnement des PME franciliennes, engagé depuis cette année par la CGPME Ile-de-France avec ses partenaires de l'Agefos PME Ile-de-France et du Conseil Régional d'Ile-de-France, dans le cadre du dispositif Intelligence Economique et Stratégique PME Ile-de-France.





Le dispositif engagé a déjà permis la diffusion de 20 000 guides « Le dirigeant de PME/PMI et l'intelligence économique » et de trois newsletters thématiques destinées à nos partenaires territoriaux et aux PME franciliennes. En lien avec le Conseil Régional d'Ile-de-France, nous avons organisé 3 sessions de sensibilisation qui a réuni près de 80 relais territoriaux.

Ces sessions ont été suivies de formations collectives – financées par Agefos PME Ile-de -

France – permettant aux relais territoriaux, l'échange d'expériences et le partage de compétences, au service des PME franciliennes qui en seront ensuite bénéficiaires.

C'est bien pour accompagner les opportunités de développement des PME franciliennes que la CGPME Ile-de-France, le Conseil Régional d'Ile-de-France et Agefos PME Ile-de-France participent à cette démarche offensive. Ce nouveau numéro de notre newsletter témoigne de l'importance et de l'urgence d'un tel engagement. ■

## POINT CLÉ

# Les raisons de la mise en place du Schéma Régional d'Intelligence Economique

Interview de Monsieur Frédéric LACAVE, Sous-Préfet, Chef du Cabinet du Préfet de la région d'Ile-de-France, Préfet de Paris, chargé de l'élaboration et de l'application du Schéma Régional d'Intelligence Economique (SRIE) adopté le 15 septembre dernier.

### **Monsieur le Préfet, quelles sont les raisons qui ont conduit à la mise en place du Schéma Régional d'Intelligence Economique ?**

L'émergence de nouvelles puissances économiques exacerbe la compétition internationale au regard des entreprises, des structures publiques nationales et territoriales qui sont chargées d'accompagner leur développement. La nouvelle conjoncture mondiale offre des perspectives nouvelles et des marchés prometteurs.

Tous les acteurs économiques (notamment les PME) ne sont pas systématiquement prêts ou ne possèdent pas toujours les moyens nécessaires pour définir et mettre en œuvre des stratégies adéquates de protection et de conquête pour développer leurs activités. Ces questions relèvent de l'intelligence économique.

Si les chefs d'entreprises se préoccupent de ces enjeux, il est de la responsabilité de l'Etat de les aider en leur proposant des outils efficaces.

C'est le sens de la circulaire du 13 septembre 2005 dans laquelle le Ministre d'Etat, Ministre de l'Intérieur engageait les Préfets à mettre en œuvre une stratégie régionale d'intelligence économique. M. Pierre

MUTZ, Préfet de la région d'Ile-de-France, Préfet de Paris, m'a chargé de mettre en place ce schéma pour la préfecture de Région d'Ile-de-France.

### **Quels ont été les moyens mis en œuvre pour son élaboration ?**

Dès le début de l'année 2008, un comité de pilotage du SRIE a été installé. Il a regroupé notamment les représentants des services de l'Etat, du président du Conseil Régional d'Ile-de-France, des présidents des réseaux consulaires, d'OSEO IDF, d'UBIFRANCE, du MEDEF IDF, de la FEPIE, de l'ARD, de l'AFII, de la CGPME Ile-de-France... avec de nombreux experts.

Ce comité de pilotage a été animé par mes soins dans un esprit partenarial, avec le Conseil Régional d'Ile-de-France et l'ensemble des acteurs. Pour ce faire, trois ateliers ont été constitués :

- le premier concernait la sécurité économique et l'intégration des pôles de compétitivité ;
- le second visait à renforcer la place financière de Paris pour la rendre plus attractive ;
- le troisième atelier était divisé en deux sous ateliers qui avaient respectivement pour objet de

promouvoir l'esprit de conquête au niveau international et au niveau national-régional, pour lequel la CGPME Ile-de-France était rapporteur. Dans cette approche partenariale, chaque atelier a élaboré des fiches actions à engager pour promouvoir l'intelligence économique. Ces fiches s'inscrivent en complémentarité et en cohérence avec le CPER (Contrat de Plan Etat Région) 2007-2013 et le SRDE (Schéma Régional de Développement Economique).

### **Quels sont les enjeux pour une région comme l'Ile-de-France ?**

L'enjeu est considérable pour la région du fait de son poids économique et de son rayonnement. La part de la région d'Ile-de-France dans l'économie nationale la qualifie parmi les premières régions économiques les plus attractives au monde.

Elle concentre en effet 19% de la population totale de la France, 21% de ses échanges extérieurs, 24% de l'emploi total, 26% des créations d'entreprises, 29% du PIB national, 40% des emplois du secteur financier, 45% des effectifs de recherche publique et privée et 53% des cadres. Elle héberge 8 des 71 pôles de





compétitivité labellisés en France, avec une forte concentration de pôles mondiaux (3 sur 7 : Finance innovation, Medicen, System@tic) et de pôles à vocation mondiale (2 sur 10 : Cap Digital, Mov'eo). Les trois restants sont nationaux (Advancity Ville et mobilité durable, Astech, Elastopôle). A noter que deux d'entre eux (Elastopôle, Mov'eo) sont interrégionaux.

Elle confirme sa deuxième place en Europe pour l'accueil des fonctions stratégiques. Elle est aussi la première terre d'accueil de centres de services, notamment grâce au secteur des services aux entreprises (études et services informatiques).

Elle concentre plus de 280 000 TPE / PME de 1 à 200 salariés, qui participent directement à l'attractivité mondiale de la zone francilienne, et qui représentent majoritairement les savoir-faire et les emplois franciliens. C'est en priorité à ce tissu économique dense et primordial pour notre économie francilienne que nous nous adressons avec la mise en place du SRIE.

Le caractère hautement internationalisé de l'Ile-de-France justifie d'autant plus la mise en place d'un schéma régional d'intelligence économique associant clairement les aspects défensifs et offensifs, combinant de manière collaborative l'expertise d'acteurs publics et privés, privilégiant l'effort de réflexion collective et le partage d'informations, pour déboucher sur des actions opérationnelles au profit, en particulier, des entreprises.

#### **Quel peut être l'impact attendu du SRIE sur les PME en Ile-de-France ?**

En collaboration avec le Conseil Régional et l'ensemble des partenaires impliqués, le SRIE va les aider à accéder à une information simplifiée en matière d'intelligence économique et à identifier précisément leurs besoins en ce domaine.

Il portera une attention soutenue sur les entreprises des huit pôles de compétitivité d'Ile-de-France, considérées comme sensibles, et parmi les plus innovantes et vulnérables.

Il leur permettra également de se protéger par la prise en compte globale des risques et menaces susceptibles de leur porter atteinte (cybercriminalité, contrefaçons, tentatives de prédation, déstabilisation, etc...).

Il les aidera enfin à développer « un esprit de conquête » qui s'inscrira dans la réalité économique de l'entreprise au sein d'un environnement complexe et en perpétuelle évolution. Ce schéma permettra en particulier aux PME de recueillir des informations utiles, notamment sur les secteurs porteurs. Leur développement à l'international pourra ainsi s'en trouver grandement facilité.

Le SRIE constituera ainsi un outil pratique d'intelligence économique pour l'Ile-de-France, en particulier pour accompagner les nombreuses PME encore peu au fait de ces enjeux, et favoriser la mise en œuvre d'une démarche d'intelligence économique au service de leur développement. ■

## TÉMOIGNAGE **Anna GOUPIL**

### Gestion de l'information et de la communication : un enjeu pour les PME

Anna GOUPIL est consultante, analyste en intelligence économique et Vice-présidente de l'AAIE, association des auditeurs en intelligence économique de l'Institut des Hautes Etudes de Défense Nationale (IEHDN). Elle intervient notamment dans la mise en place de réseaux d'intelligence économique en région et dans le soutien opérationnel aux TPE et PME. Elle est membre du groupe de travail du HRIE (Alain Juillet, haut responsable à l'intelligence économique, SGN)

#### **En quoi la gestion de l'information et de la communication est un enjeu aussi pour les PME ?**

Une étude récente souligne que 40% des consommateurs européens seraient prêts à acheter des produits issus de contrefaçon s'ils étaient moins chers. Cela concerne tous les secteurs d'activité qu'il s'agisse d'agroalimentaire, de plasturgie ou encore de produits de beauté. Les grandes entreprises sont depuis longtemps structurées pour y faire face, et c'est aujourd'hui la PME qui peut être pillée si elle n'y prend pas garde. C'est la PME qui possède le savoir faire, qui est la cible dans une démarche de sous-traitance, c'est elle qui est le vivier d'emploi des territoires. C'est donc un enjeu majeur.

#### **Vous accompagnez de nombreuses PME, quel constat pouvez-vous faire des pratiques rencontrées dans la gestion de l'information et de la communication ?**

Lors des audits menés sur les pratiques des PME, j'observe une grande variété de situations avec la plupart du temps une démarche empirique : c'est le chef d'entreprise, le DRH ou le responsable informatique qui se retrouvent en responsabilité, souvent par défaut. Il y a en fait très peu de réflexion autour de la gestion de l'information et de la communication : je rencontre des entreprises qui ne connaissent pas leur environnement, ne déposent pas de brevet pour protéger leur savoir faire et n'ont pas mis en œuvre de veille particulière de la concurrence. La PME pilote et diffuse l'information de manière souvent spontanée, sans tenir compte des risques encourus. Elle ne connaît pas non plus ses relais intelligence économique, qui existent pourtant en région – notamment les services de l'Etat- et dont il faut bien le dire, elle se méfie parfois sans raison !

#### **Quels conseils pourriez-vous donner aux entreprises qui souhaitent mettre en œuvre une véritable gestion de l'information et de la communication ?**

Un élément clé à toutes réflexions : professionnaliser ses pratiques. Je vous donne un exemple typique des





pratiques actuelles : lors de salons professionnels, on envoie le salarié par défaut, voire le jeune arrivé, non formé « occuper » le stand, sans définition ni validation préalable de ce qui pourra être dit ou donné comme information. Résultat, c'est le pillage assuré à partir du moment où un concurrent se met en tête de rechercher les éléments sensibles.

C'est là un axe important : tout le monde doit être sensibilisé dans l'entreprise et c'est souvent ceux auxquels on ne pense pas, la standardiste qui est le contact avec l'extérieur, ou le stagiaire - peu au fait des enjeux- qui sont la première cible. Ainsi, en étant formé, vous pouvez alors renforcer votre propre veille auprès de vos concurrents. J'alerte aussi les PME sur « les visites d'entreprise au public », grands moments du pillage de données !

#### **Il y aurait donc tant de risques dans sa gestion de l'information et de la communication au quotidien ?**

Je prends un autre exemple : la gestion des sites internet donnant trop d'informations : une information sur un nouveau produit pas encore breveté ou qui va être commercialisé, c'est le risque de voir la concurrence s'en emparer. De la même manière on retrouvera le chiffre d'affaires prévisionnel, jusqu'à l'organigramme voire même les coordonnées des personnes ressources !

Je ne vous parle pas des travaux « sur ordinateur » dans les trains, ou l'on peu différencier aisément un cadre « préparé » de celui qui ignore encore tout de la sécurité de l'information en public.

La relation affective que l'on porte à son travail peut aussi jouer bien des tours. Combien d'entreprises se sont vus pillées, pour avoir dit à quel point le nouveau produit, la nouvelle organisation ou le nouveau contrat à venir étaient formidables ! Par fierté, de bonne foi ou par affect, on risque de beaucoup trop parler à l'interlocuteur si curieux de votre activité....

#### **Vous accompagnez des PME et TPE depuis des années, voyez vous une évolution dans la sensibilisation des PME à l'intelligence économique ?**

Chaque entreprise rencontrée bénéficie d'un audit, de préconisations puis de mise en place de structures adaptées aux métiers et aux organisations. Ainsi, suite à des sessions d'accompagnement et de sensibilisation, on a vu dans certaines régions le nombre de brevets déposés multiplié par 25 ! Cela donne la mesure de l'intérêt que les PME y portent pour la pérennité et le développement de leur activité. Une fois qu'elles ont compris l'avantage économique procuré, elles s'engagent. Je le redis : tout le monde doit être sensibilisé à l'intelligence économique, du dirigeant à l'ensemble des salariés, c'est une question de protection de son savoir faire et de développement de son activité.

« L'intelligence économique est une action et une démarche à la portée de tous ; elle doit devenir un réflexe ! »

Un meilleur partage et une meilleure gestion de l'information et de la communication assureront, avec la protection, la prospective et l'anticipation des risques, la pérennité des emplois de demain. ■

## TÉMOIGNAGE **Thierry RAMON**

# L'Intelligence Économique : une démarche de bon sens

Thierry RAMON est Conseiller à la Chambre de Commerce et d'Industrie des Hauts de Seine. A ce titre, il rencontre et accompagne de nombreuses PME du département.

#### **Monsieur RAMON, l'intelligence économique est elle une démarche que vous préconisez dans les PME ?**

Dans le cadre de mes missions auprès des entreprises, un constat s'impose : peu de PME et TPE se sont appropriées l'intelligence économique. C'est pourtant une démarche de bon sens facile à mettre en œuvre. Toute entreprise a un savoir faire à préserver, c'est donc une prise de conscience des dirigeants et de leurs équipes qui est nécessaire, et que je préconise régulièrement dans le cadre de mes diagnostics entreprise.

#### **Cette démarche d'intelligence économique est souvent vue comme étant une approche de grandes entreprises ou réservée aux PME de haute technologie. Qu'en est-il exactement ?**

C'est une idée fausse ! La PME - quelle que soit son activité - doit par définition s'adapter à son marché,

anticiper, innover pour être pérenne. C'est la démarche même de l'intelligence économique que de favoriser les bonnes pratiques en termes de veille, de gestion de l'information et de la communication. Et cela ne coûte rien en investissement !

Il s'agit avant tout d'une analyse simple et pragmatique de l'environnement ainsi que du mode de fonctionnement interne de l'entreprise.

Par exemple : bien maîtriser sa communication lors d'un salon professionnel, c'est éviter de donner aux concurrents une information incontrôlée qui pourrait nuire à l'entreprise. Valider les informations de son marché par des analyses croisées des techniciens et des commerciaux permet de mieux appréhender les besoins clients. Il s'agit d'approches concrètes et opérationnelles.





**Vous rencontrez de nombreuses entreprises, quels sont les conseils que vous pourriez apporter aux PME qui souhaitent s'engager dans la démarche de l'intelligence économique ?**

Tout d'abord il est utile de rappeler que l'intelligence économique en entreprise, c'est un moyen de développer son activité, son chiffre d'affaires, ce n'est pas une contrainte stérile. Accepter de remettre à plat sa vision de la concurrence, compléter utilement les points de vue lors d'une analyse du marché, voilà des remises en cause salutaires pour le développement de sa PME. La gestion de l'information, c'est aussi aller vérifier et croiser sa source, c'est gérer sa communication en sensibilisant son équipe, par exemple avant des salons export ou des missions de

prospection où un certain nombre de concurrents seront présents. Enfin, c'est mobiliser ses équipes pour collecter l'information utile qui permettra d'anticiper les évolutions du marché. Ce sont les messages que je m'efforce de faire passer auprès des PME lors de mes rendez vous. Et cela marche ! Je pense par exemple à cette entreprise d'édition de logiciels très performante dans son domaine qui a souhaité impliquer toutes ses équipes : elle a sensibilisé ses cadres aux risques concurrentiels, fait participer l'ensemble du personnel à des réunions d'information sur l'intelligence économique afin d'améliorer la politique de sécurité de l'entreprise et définir une approche de la veille plus efficace. ■

## FOCUS SUR

### Les principes d'une veille concurrentielle

La veille concurrentielle s'effectue à partir des milliers de sources internet (précise à titre d'exemple : flux RSS, journaux en ligne, blogs...) qui alimentent quotidiennement l'environnement informationnel de votre marché, de vos concurrents et de vos produits. Il existe des solutions pour suivre les évolutions auxquelles votre PME doit faire face.

Voici une méthode. Avant de vous lancer dans une veille concurrentielle, il est recommandé de vous focaliser sur un ou plusieurs chantiers stratégiques. Vos salariés doivent être associés à la démarche de veille concurrentielle. Il est nécessaire de bien cadrer le chantier pour obtenir l'effet final recherché en adéquation avec la stratégie de développement que vous souhaitez mener. Les résultats de votre veille dépendent d'une évaluation précise de vos besoins en information stratégique.

**N'oubliez pas que c'est votre performance et votre avantage compétitif qui feront la différence avec votre concurrent.**

Afin de ne rien négliger, j'ai souhaité découper la mise en place d'une veille concurrentielle en 7 phases.

#### 1) Maitriser votre environnement concurrentiel

Durant cette période, courte, il est recommandé d'effectuer des recherches sur le sujet afin de compiler un maximum d'informations qui vont vous aider à

définir les problématiques de vos chantiers. Pour effectuer ces recherches, vous pouvez utiliser les fonctions avancées de moteurs de recherche type Google ou Yahoo ; fonctions qui servent de filtre dans la masse considérable d'informations disponibles sur internet. Durant cette phase il faut développer votre curiosité, vous familiariser avec les fonctions avancées des moteurs et affiner vos requêtes afin de n'obtenir que le nectar d'informations vous concernant.

#### 2) Elaborer un plan de recherche

Il est temps de passer à l'élaboration d'un plan de recherche qui compile l'ensemble des questions que vous vous posez pour répondre à la/aux problématique/s du chantier. L'élaboration du plan de recherche doit se faire autour d'une table avec papier, stylo et tableau, sans ordinateur ni connexion Internet. Dans cette phase, seule l'expression de vos besoins stratégiques et opérationnels comptent. Il faut envisager, des questions les plus « évidentes » aux questions type « avocat du diable », dans l'idée de ne rien laisser au hasard.

Par exemple, pour le thème portant sur les principaux compétiteurs et nouveaux entrants : comment se positionne nos concurrents sur ce futur marché ? Quels peuvent être les nouveaux entrants sur ce marché ?

#### 3) Mettre en place un système de veille

Vous devez déterminer des mots clefs qui vont vous permettre de capter l'information en relation avec votre chantier. Vous pouvez aussi associer des mots clés comme par exemple « intelligence économique et PME » qui vous donneront toutes les informations qui sont en rapport avec l'intelligence économique et les PME. Il suffit de maîtriser parfois un simple caractère, comme les guillemets ou le « OR », pour que votre recherche s'affine. Il existe des outils simples qui sont proposés avec un compte Google pour réaliser des alertes actualités et recevoir des flux RSS c'est-à-dire des flux d'informations sur un sujet, un site ou un blog.





#### 4) Collecter et traiter l'information

Il faut se fixer un planning afin d'optimiser la collecte et le traitement de l'information dans le but d'éviter de perdre du temps. Les informations brutes que vous collectez sont nombreuses, c'est pour cela qu'il est préférable d'utiliser la fonction « copié/collé » afin d'organiser votre collecte. Par la suite, les documents doivent être classés en fonction des questions que vous avez établies dans le plan de recherche. Désormais, c'est à vous d'identifier l'information qui vous semble pertinente à être traitée.

#### 5) Choisir sa stratégie

La mise en place de la veille, de la collecte d'informations et du traitement vous oriente sur les perspectives stratégiques de votre entreprise sur un marché étranger, sur une nouvelle technologie ou sur les performances d'un concurrent.

#### 6) Confronter à l'avis d'experts

Il est impératif de confronter vos choix à ceux d'experts dans le domaine où vous souhaitez innover ou investir. Il faut les identifier en amont de votre veille pour ne pas perdre de temps. Ce sont souvent des personnes qui sont reconnues par leurs pairs et qui publient sur le

sujet. Osez les contacter, ils sont dans une démarche de partage de l'information et de transmission de connaissances. Le nom de ces experts apparaît rapidement avec une veille bien réglée : certains articles que vous recevrez via Google, par exemple, feront remonter des noms, s'ils apparaissent à plusieurs reprises, il peut s'agir d'un expert.

#### 7) Restituer l'information stratégique

Le rendu final d'une veille concurrentielle comprend la méthodologie que vous avez appliquée, le plan de recherche, les informations collectées et exploitées, vos choix stratégiques et les comptes rendus avec les experts. Ce rendu doit être simple et si possible visuel ; pour cela pensez à réaliser une cartographie. Ce document final sera une aide à la décision. ■

**Bertrand TERREUX**

[www.ielovepme.fr](http://www.ielovepme.fr)

**sources : Ecole de Guerre Economique**

**[www.egc.fr](http://www.egc.fr), Hub Viadéo Intelligence**

**Economique et Veille [www.viadeo.fr](http://www.viadeo.fr), Laurent**

**Granger [www.Manager-go.com](http://www.Manager-go.com), François**

**Jeanne-Beylot <http://fjb.blogs.com/>**

## EN SAVOIR PLUS

#### Agefos PME Ile-de-France

Contact : Fabrice LLINARES

Mail : [filinares@agefos-pme.com](mailto:filinares@agefos-pme.com)

Site Internet : [www.agefos-pme-iledefrance.org](http://www.agefos-pme-iledefrance.org)

11, rue Hélène - 75017 Paris

#### Préfecture de région

Contact : Pierre PICQUART

Mail : [pierre.picquart@ile-de-france.pref.gouv.fr](mailto:pierre.picquart@ile-de-france.pref.gouv.fr)

Cabinet de Monsieur le Préfet de Région,

Préfet de Paris

29-33, rue Barbet-de-Jouy - 75700 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](mailto:c.pattegay@cgpme-idf.fr)

10, Terrasse Bellini - 92806 Puteaux Cedex

Site Internet : [www.cgpme-idf.fr](http://www.cgpme-idf.fr)

#### CCIP des Hauts de Seine

Contact : Thierry RAMON

Mail : [tramon@ccip.fr](mailto:tramon@ccip.fr)

6-8, rue des Trois Fontanot - 923023 Nanterre

#### Anna GOUPIL

**Consultante, analyste en Intelligence Économique  
et Vice-présidente de l'AAIE, Association des auditeurs  
en Intelligence économique de l'Institut  
des Hautes Études de Défense Nationale (IEHDN)**

Mail : [annagoupil@voila.fr](mailto:annagoupil@voila.fr)

#### Bertrand TERREUX

Site Internet : [www.ielovepme.fr](http://www.ielovepme.fr)

#### Fédération des professionnels de l'Intelligence Économique (FEPIE)

Contact : Brice de GLIAME

Mail : [bdg@itb.fr](mailto:bdg@itb.fr)

27, rue Greuze - 75016 Paris

#### Conseil Régional d'Ile-de France

Direction du Développement économique et de l'emploi

Région Ile-de-France - Unité Développement

Contact : Grégoire DUPONT-TINGAUD

Mail : [gregoire.dupont-tingaud@iledefrance.fr](mailto:gregoire.dupont-tingaud@iledefrance.fr)

Site Internet : [www.iledefrance.fr](http://www.iledefrance.fr)

35, boulevard des Invalides - 75007 Paris

## CONTACT

I.E.S Le Bulletin est édité en complément du Guide "Le dirigeant de PME-PMI & l'intelligence économique", projet régional en partenariat avec Agefos PME Ile-de-France, le Conseil Régional d'Ile-de-France et la CGPME Ile-de-France. Tél : 01 47 78 78 35 - Mail : [contact@cgpme-idf.fr](mailto: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 - Pierre PICQUART, Cabinet de Monsieur le Préfet de Région, Préfet de Paris - Thierry RAMON, CCIP des Hauts de Seine - Anna GOUPIL, Consultante - Bertrand TERREUX - Brice de GLIAME, FEPIE - Karine LAYMOND, chargée de communication à la CGPME Ile-de-France - Conception, réalisation : CHALLENGE'R - 43, rue Raspail 92300 Levallois