



ifie

Institut Français de l'Intelligence Economique

édito

La rentrée est toujours propice aux changements et aux nouveaux projets. L'ifie ne déroge pas à la règle!

Le mot d'ordre pour cette année 2006-2007 : dynamisme et réalisations.

Pour se donner les moyens de ses ambitions, l'ifie a déménagé dans de nouveaux locaux. Retrouvez nous désormais au 51 rue de Turbigo -75003 Paris

Une équipe renforcée de 4 consultants : Virginie Bonamy, Hélène Vincent, Cyril Saidah, Marc Ajalbert, se mobilisent au service des entreprises et institutions pour oeuvrer à la promotion de l'intelligence économique. Leurs moyens d'actions pour atteindre ce but sont : la formation, l'édition, le recrutement, la veille et le conseil.

L'événement fort de cette rentrée est la sortie de notre nouvel ouvrage dans la collection "pratique de l'IE" : L'intelligence Commerciale, écrit par Louis Hauser. Retrouvez son interview dans notre Newsletter (p.3).

L'ifie va poursuivre également ses efforts de sensibilisation à l'intelligence économique par sa participation aux colloques, salons et diverses conférences de cette année. Retrouvez nous entre autre au salon Expoprotection 2006 (novembre) et au 8^{ème} forum européen IES 2006 à Nice.

En parallèle nous soutenons les actions visant à la promotion globale de l'intelligence économique et de ses métiers. A ce propos, je suis fier de vous annoncer le fruit d'un travail collaboratif d'un an aux côtés du SGDN, la Fépie, L'ADBS, L'AFDIE, l'ACFCI, l'ANPE et SCIP France qui a abouti à l'élaboration de la charte des métiers de l'IE que vous pouvez télécharger sur notre site (article p.2).

Enfin j'ai décidé d'ouvrir cette Newsletter à tous ceux qui désirent partager leurs expériences en intelligence économique, le partage de l'information étant le vecteur essentiel des bonnes pratiques du management par l'IE. Alors à vos claviers, nous recevrons avec plaisir vos contributions.

Cordialement,

André Added
Président de l'ifie

faire évoluer l'information vers l'intelligence



ifie

Actualité

Signature de la charte des métiers et des compétences de l'intelligence économique

25 septembre 2006 au SGDN

Bernard Besson nous en parle

La signature le 25 septembre 2006 par les professionnels de l'intelligence économique d'une liste des métiers et des compétences est un événement important.

Il marque une étape, souhaitée par tous, dans la clarification et la lisibilité des activités d'intelligence économique au sein comme au dehors des organisations et des entreprises.

C'est à l'initiative du Haut Responsable pour l'Intelligence Economique qu'un groupe de travail a réuni pendant un an les représentants de l'ACFCI, de l'ADBS, de l'AFDIE, de l'ANPE, de l'IFIE, de la FEPIE et de SCIP France.

Cette liste dont le premier mérite est d'exister a été validée, après de nombreux échanges et discussions, par les représentants légitimes de la profession. Pour la première fois en France des acteurs historiques se sont mis d'accord sur ce que recouvraient les activités d'intelligence économique.

Après la présentation au public le 23 mai 2005 du Référentiel de formation qui définissait l'architecture et le contenu d'un enseignement, la liste précise les applications concrètes de ces enseignements dans le cadre de métiers, anciens ou nouveaux et dans le cadre de compétences mieux définies.

Retrouvez l'intégralité du document de la charte des métiers sur notre site www.ifie.net

Nouveauté édition



L'ifie a le plaisir de vous annoncer la sortie de son dernier ouvrage dans la collection Pratique de l'IE :

L'intelligence commerciale de Louis Hauser

Bientôt accessible !

www.intelligence-commerciale.com

Bon de commande en dernière page

Louis Hauser a répondu pour vous à nos questions...

(Voir page suivante)

Toujours disponible aux éditions ifie !

L'Intelligence des Risques – Bernard Besson, Jean-Claude Possin – Ifie, 2006 - www.intelligence-des-risques.com

Agenda

Retrouvez-nous



8^{ème} Forum Européen IES
8–10 novembre 2006 - Nice

Organisé par l'AAAF et SIA, avec le soutien de l'ifie.

Le thème : « **Intelligence Economique, Veille et Innovation** ».

Un appel à communication est téléchargeable sur le site de l'ifie : www.ifie.net

Pour toutes informations complémentaires rendez-vous sur www.aaaf.asso.fr ou veille@aaaf.asso.fr



Expo protection
7-10 Novembre 2006 – Paris

21^{ème} édition du salon de la protection et de la sécurité et le 7^{ème} salon de la lutte contre le feu et du secours.

Venez nous voir sur notre stand. Nos experts de l'ifie pourront réaliser pour vous un **diagnostic flash** du « Risque sécuritaire Global® » de votre entreprise.

De nombreuses conférences sont au programme dont le **8 novembre** la conférence organisée par l'ifie sur le thème de « **L'Intelligence des Risques** », avec les auteurs de l'ouvrage. Une **séance de dédicace** aura lieu à l'occasion de cette journée.

Invitations sur demande : contact@ifie.net ou 01 55 34 35 94

Plus d'informations : www.ifie.net ou www.expoprotection.com

Rendez-vous

19 Octobre – Petit Déjeuner de présentation du livre de Louis Hauser, « L'Intelligence Commerciale » au Cercle Republicain - Ouvert aux cadres dirigeants – 8H15 à 10H30.

Inscription auprès de Virginie Bonamy – 01 55 34 35 94 ou v.bonamy@ifie.net

20 Octobre – Séance de dédicace du livre « Intelligence des risques » par Jean-Claude Possin, co-auteur de l'ouvrage, dans le cadre des **Rencontres ICC'2006** au Palais Brongniart – 14h à 16h

Inscription sur le site de Veillemag : www.veillemag.com

14 Novembre 2006 – Rencontre annuelle CED au Cercle National des Armées – Paris 8. Cette rencontre placée sous le haut patronage de la Commission Européenne, sera centrée cette année sur un des thèmes majeurs de l'intelligence économique et stratégique : **Dirigeant face aux marchés boursiers : De la PME-PMI au Grand Groupe, stratégies d'informations, risques et opportunités.**

Inscription et renseignements sur www.ced.asso.fr

Plus d'événements ...

16 Novembre - Colloque Intelligence Economique et Compétition Internationale I.E.C.I

Organisé par l'ESCE (Ecole Supérieure du Commerce Extérieur). Informations sur le site www.esce.fr

ifie



Interview

Louis Hauser a répondu pour vous à nos questions concernant la parution de son dernier ouvrage : L'Intelligence Commerciale.

Louis Hauser, alors que l'intelligence économique s'adresse à l'ensemble des acteurs de l'entreprise, pourquoi avoir ciblé le service commercial dans votre dernier ouvrage ?

Vous avez raison de souligner que l'intelligence économique est une arme universelle qui permet au chef d'entreprise d'optimiser toutes les fonctions de l'entreprise. Observons cependant que la nature de la fonction commerciale diffère de celle des autres fonctions de l'entreprise. L'acte essentiel de la vie commerciale demeure la négociation, préalable à la conclusion d'un contrat de vente. Or, si l'on a pu normaliser, codifier, objectiver bien des fonctions, celle de la négociation reste aléatoire, imprévisible, car ce sont les qualités propres des deux compétiteurs, le vendeur et l'acheteur, qui produisent le résultat. Dans un monde où la procédure fait fureur, j'ai cru bon de rappeler le caractère profondément humain de la vente qui n'obéit à aucune loi. Les outils ont changé mais l'art et la manière restent immuables. C'est le meilleur négociateur qui empêche le profit généré par une affaire.

Est-ce à dire que le commerce échapperait à l'exercice de l'intelligence économique ? Certes non, car l'intelligence humaine est d'autant plus puissante qu'elle est servie par le renseignement. Nous savons tous que l'intelligence aveugle ne produit aucun effet et que le vendeur est d'autant plus performant qu'il dispose de renseignements fiables éclairant sa cible.

Qu'est ce que l'intelligence commerciale pour vous ? quels en sont les points forts ?

Les quatre phases essentielles de la vente sont dans l'ordre chronologique, l'identification du gisement de

commande, l'obtention d'une première commande, la conquête d'un courant d'affaires, la fidélisation du client. Ces opérations ne peuvent être menées à bien que si le meneur de jeu dispose de sources d'information permanentes sur la santé financière de son prospect, sur sa stratégie technique, sur sa politique de croissance externe, sur le sort des hommes qui occupent les postes-clés. Le renseignement permet de déjouer les pièges, d'anticiper des novations, de répondre d'une manière pertinente aux besoins du client, de coller à l'actualité, car une entreprise cliente est un corps social en évolution permanente. En matière commerciale, il faut se méfier des certitudes !

Les conseils que vous donnez sont le reflet de votre longue expérience en entreprise mêlée à votre expertise IE, avec qui souhaitez vous les partager au travers de cet ouvrage ?

Une entreprise lutte en permanence pour défendre ses marges. Le profit est le moteur de l'entreprise. Celle qui ne gagne pas d'argent est condamnée à mourir. Or, la défense des prix de vente contribue puissamment à générer du profit. Eviter les concessions abusives, refuser de servir des prestations gratuites, savoir perdre une commande pour mieux rebondir, discuter les clauses léonines des marchés, décider de perdre un client non profitable sont des actes commerciaux de la vie courante.

Tous ceux qui sont au contact d'un client, qu'il s'agisse du chef d'entreprise, d'un représentant, d'un technicien, d'un chargé de clientèle doivent vivre dans l'obsession de la marge et dans la quête du renseignement. C'est avec tous ces acteurs de la vie commerciale que je souhaite partager ce comportement gagnant.

Témoignage

Virginie Bonamy est allée suivre la formation « Outils de Veille » de l'IHEDN. Retour d'expérience.

Après avoir suivi le cycle Intelligence Economique de l'IHEDN, j'ai souhaité, dans le cadre du développement de notre activité, suivre le cycle d'approfondissement de 2 jours, fin septembre : « outils de veille ».

Outre le plaisir de retrouver certains auditeurs de la 22^{ème} session, j'ai pu profiter d'une formation dispensée par 3 intervenants de qualité, professionnels, pragmatiques et complémentaires ;

Après avoir vu la méthodologie avec laquelle aborder la question de la veille, nous avons pu comparer les différents outils à disposition (le plus souvent payants) permettant, selon le type d'entreprise, d'effectuer une veille, une cartographie le plus efficacement possible.

La seconde journée fut quant à elle plus axée sur le coté pratique, avec des cas concrets sur lesquels travailler, via les ordinateurs et logiciels mis à notre disposition, quelques « trucs et astuces » donnés afin de gagner du temps et/ou valider nos informations.

Une formation efficace, utile pour une approche pratique !

Je ne saurais que trop vous conseiller de suivre ces formations, dispensées par l'IHEDN, en commençant par acquérir les connaissances nécessaires en intelligence économique avant de poursuivre sur un cycle d'approfondissement.

Virginie Bonamy

Rédaction :

Ifie - 51 rue de Turbigo – 75003 Paris
contact@ifie.net - www.ifie.net

ifie

Newsletter n° 13 – Octobre 2006 – p 3/4

L'intelligence commerciale

Louis Hauser – Août 2006

120 pages pratiques pour vous aider dans vos démarches commerciales !

Les meilleures techniques pour détecter ses prospects, négocier au mieux, vendre et fidéliser ses clients grâce aux pratiques de l'intelligence économique.

15 € TTC

Plus d'infos sur www.intelligence-commerciale.com



Louis Hauser – Diplômé d'HEC, licencié en droit et Officier de Marine Honoraire. Il a été Directeur Général d'une entreprise industrielle à vocation mondiale oeuvrant dans le domaine des technologies avancées, et a présidé l'Union Patronale de Neuilly, Clichy, Levallois.

Fondateur du Cercle d'Intelligence Economique du Médef-Paris, professeur et conférencier en matière d'intelligence économique, auteur de plusieurs ouvrages dont « L'intelligence économique et Entreprise » et « la sécurité dans l'entreprise » (éditions Sefi), Louis Hauser est un des grands spécialistes français de l'intelligence économique. Il est par ailleurs membre du comité scientifique de l'ifie et Président du Club Ifie-Chefs d'entreprise.

BON DE COMMANDE

Prénom : Nom :
Entreprise : Fonction :
Rue/voie :
Code postal : Ville :
Tél : Fax :
Mèl : @

Désire commander exemplaire(s) du livre « l'intelligence commerciale » à 15 € TTC l'exemplaire + 2 € de frais de port

Soit, ci-joint un chèque de € libellé à l'ordre de l'ifie

Bulletin à retourner à l'ifie – 51 rue de Turbigo -75003 Paris