

« Valance International se veut être un HUB Nord-Sud et Sud-Sud » Luc Josse

# INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

## D'ENTREPRISE



VALANCE International a pour vocation d'accompagner ses clients et mettre ses ressources à disposition des entreprises dans la mise en place de leur Intelligence Economique

### L'intelligence économique sans frontières : où trouver les informations pour implanter ou exporter dans de nouveaux territoires ?

- **Connaître le marché, l'environnement et les risques des pays ciblés**
- **Identifier la concurrence étrangère ou les partenariats possibles**
- **Benchmarker les pratiques hors des frontières**
- **Comment définir sa stratégie d'implantation**
- **Les techniques de géolocalisation.**

On va s'apercevoir que l'intelligence économique, contrairement à ce que beaucoup ont pensé, devient une absolue nécessité: c'est une question de survie face à l'ouverture des marchés et aux bouleversements de ces marchés.

Sans la bonne information, vous ne pouvez pas gagner ! Si la France perd certains grands contrats mondiaux, c'est parce que nous sommes mauvais dans la pratique de l'intelligence économique. Il faut le dire ! Parce que nous ne savons pas approfondir, comprendre ce qui se passe et surtout, sortir tous les éléments dont nous avons besoin pour décoder ce que vont faire les concurrents et imaginer des stratégies alternatives pour gagner.



**Aujourd'hui, l'utilisation de l'information et le renseignement économique, deviennent vitaux pour progresser : aussi bien en offensif pour gagner des contrats qu'en défensif par rapport aux autres.**

Parce que les autres vont arriver, y compris chez nous. Ne rêvons pas : nous ne sommes pas dans une zone hyper-protégée ; nos barrières douanières ne tiendront pas face à la pression. Nous devons nous préparer à voir arriver des concurrents très performants et à les connaître pour leur faire face. C'est le secret de la réussite. Nous devons donc nous organiser pour avoir une vraie stratégie de recherche de l'information. Ensuite, l'information n'est rien si elle n'est pas exploitée et ne nous donne pas un certain nombre de valeurs, d'idées, de concepts. Nous devons développer toute cette chaîne en utilisant nos outils existants et en apprenant à se protéger car, dans ce monde, vous le savez, les attaques sont partout et l'éthique n'est pas la vertu première chez nous et ailleurs... Il est évident que, pour certains, tous les moyens sont bons, malheureusement. La loi ne suffit pas pour se protéger, il faut aussi des comportements de prudence, de précautions, en se demandant toujours si on va dans le bon sens. Pour cela, les entreprises, petites, moyennes ou grandes, doivent être accompagnées pour qu'elles puissent se défendre, aussi bien sur le territoire national qu'international.

Au départ, dans l'export, on nous disait que les missions économiques françaises n'aidaient jamais les PME. C'était vrai ! Aujourd'hui, UbiFrance, société d'Etat, a pour mission d'aider les PME dans tous les pays du monde. Nous complétons leur offre en vous apportant une autre approche terrain extrêmement pragmatique et ciblée.

**Valance International** va plus loin pour accompagner les entreprises dans l'intelligence économique: nous systématisons la recherche d'informations sur les marchés extérieurs.

La France est actuellement en récession, mais cela va repartir ! Si nous faisons 2 ou 3 % de croissance et que des entreprises de l'extérieur nous prennent des parts de marché, la croissance réelle de la partie française sera inférieure ou égale à zéro : si nous n'exportons pas, nous sommes morts... Nous ne nous en sortirons que par l'exportation !

Nous devons développer l'exportation avec acharnement, en trouvant des formules qui permettent d'être plus innovants que les autres et plus rapides, grâce à l'information.

Tout cela, nous ne pouvons l'obtenir que par l'intelligence économique et la pratique du renseignement économique obtenue par des moyens légaux. Nous pouvons vous permettre de développer de la prospective, avec des *think tanks* ; nous donnons des clés aux entreprises.

La crise invente ! C'est un système d'intelligence économique bouillonnant, complètement dispersé. La crise oblige les entreprises et les Etats à changer de braquet, à modifier leur regard sur les choses. Donc, la crise est une formidable opportunité d'inventions ; c'est une mutation et une source d'innovations.



**Les entreprises ont besoin d'aller chercher de la croissance à l'international.  
L'intelligence économique est un carburant pour cette croissance et VALANCE International est un partenaire car les PME ne peuvent pas y arriver toutes seules !**

**Nous sommes essentiellement tournés vers la promotion économique du territoire, la prospection et l'accueil de décisions d'investissements.  
Dans ce contexte, l'accès et la maîtrise des informations sont des éléments fondamentaux, tout comme le territoire lui-même.**

Pour identifier des entreprises ayant des projets d'investissements, il faut être très en amont de la décision et nous distinguons 50 % des projets intéressants grâce au tissu économique local. Et puis, nous utilisons les bonnes vieilles méthodes de marketing direct avec des bases de données pertinentes.

**Pour nous, l'intelligence économique est au cœur du déploiement à l'international en contribuant à :**

- la compréhension de l'environnement,
- la définition de la stratégie,
- le soutien à l'action commerciale,
- l'accompagnement de la politique industrielle,
- la sécurité immatérielle et physique de l'entreprise.

**Notre vision et approche contextuelle qui prend en compte « bonne gouvernance » et stratégie d'entreprise de nos clients nous impose les actions suivantes :**

- **disposer d'une bonne veille stratégique sur ses marchés et sa concurrence**
- **appréhender les signaux faibles**
- **identifier les risques et les opportunités**
- **anticiper les menaces**
- **prendre davantage en compte l'ensemble de l'environnement et des parties prenantes et contribuer à la bonne gouvernance de l'entreprise.**

Il est vrai que la situation de compétition économique mondiale actuelle fera que la prospérité de nos entreprises et le développement des emplois dépendront de plus en plus de cette capacité à anticiper et engager plus vite que les autres les plans d'action justes pour jouer dans le peloton des gagnants.

Dans ce contexte, l'anticipation, l'information, la définition de scénarios, participent très directement d'une action efficace de l'entreprise et de l'affectation optimale des ressources : ressources financières mais aussi ressources humaines, capital de connaissances, de



compétences, savoir-faire et savoir être, attractivité pour les investisseurs et les partenaires, confiance et satisfaction des clients.

Nous croyons qu'il faut savoir capter des signaux faibles pour savoir où va le marché. Il faut définir de nouveaux indicateurs de pilotage, beaucoup moins financiers qu'avant, et les chercher notamment sur les forces de vente pour mieux comprendre où va la concurrence.

**L'IE est forcément international.** Elle s'est développée avec la mondialisation, avec la mise en place d'une société mondiale où votre concurrent peut se trouver à dix mille kilomètres et un jour sortir un produit qui vous fait mal. Cela signifie qu'il faut en permanence être à l'affût des concurrents étrangers mais aussi des régulations et normes en tout genre qui peuvent affecter votre marché.

Il faut aussi être à l'affût des stratégies d'information ou de désinformation menées à votre endroit ou sur votre produit dans un autre coin du monde. Mais j'insisterais surtout sur les régulations. Les cas ne se comptent plus de systèmes de production mis à mal par une nouvelle règle ou norme non anticipée. Le droit est devenu un objet et un vecteur d'influence et de concurrence. Il faut faire tourner le radar sur les organisations internationales, les instituts normatifs, les ONG et autres *think tanks* ou forums qui génèrent presque en permanence de nouvelles idées qui deviendront de futures nouvelles normes.

Nous avons appris chez **Valance International** à agir en amont, à anticiper, à prévenir. La plupart des crises ou des urgences relèvent de situations mal préparées.

Au total, l'IE est, comme dirait Nietzsche, humaine trop humaine. Elle repose sur des lignes de force, mais aussi et avant tout sur les hommes, et chez ceux-ci le rôle des décideurs les plus élevés dans la hiérarchie est fondamental. Ces derniers ont la lourde responsabilité d'adapter en permanence l'entreprise ou l'acteur économique au monde.

**Valance International apporte sa petite pierre à cet édifice en répondant pro-activement à vos attentes en termes de Développement International sur les régions d'Afrique du Nord, Occidentale et Centrale.**