



**GROUPE
INTERSUD**
FACILITATEUR DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Lettre d'information n°51-Avril 2017

Cette lettre vous est proposée par INTERSUD, AFRECO et G2C et sera diffusée à leurs fidèles clients

L'intelligence économique au service du crédit manager

Longtemps, elle s'est -prudemment- appelée « veille stratégique ». Puis, elle a peu à peu gagné ses lettres de noblesse pour devenir « intelligence économique et stratégique », de son petit nom « IES ». Une discipline en réalité extrêmement transversale. Mais l'IES n'en reste pas moins une démarche tout à fait utile au crédit manager.

Une discipline transversale

L'intelligence économique est souvent réduite à une activité : la collecte d'informations, ou veille stratégique. Celle-ci consiste à rechercher de façon active tous les éléments qui peuvent affecter l'environnement concurrentiel et stratégique de l'entreprise : veille législative et réglementaire, mais aussi étude du marché, de la stratégie des concurrents directs et indirects, veille technologique, etc. Cela ne constitue pourtant que l'un des aspects de l'IES : car rien ne sert de collecter des informations si ces dernières ne permettent pas d'identifier les risques -et les opportunités- de l'entreprise. Autrement dit, si elles ne sont pas hiérarchisées, analysées et transformées en informations directement interprétables par les différents services de l'entreprises. L'intelligence économique a en effet vocation à irriguer les directions opérationnelles. Y compris, bien entendu, celles en charge de la protection de l'entreprise : la protection et la maîtrise du risque –financier, informatique, technologique- constituent en effet le second volet de l'IES.

Enfin, dernier volet, moins connu, de l'intelligence économique : l'utilisation des informations collectées pour mener des campagnes d'influence permettant de maximiser le bénéfice de ces dernières. Détecter, en pionner, l'« uberisation » émergente de son secteur permet par exemple de mener très rapidement le travail de communication et de lobbying nécessaire pour amoindrir les effets sur l'activité. Le tout étant, bien entendu, mené dans un cadre légal et répondant à des exigences éthiques : pas question de confondre IES et espionnage industriel !

Une profession diverse mais structurée

L'un des pères, tout à la fois praticien et théoricien de l'IES est Pierre Juillet, qui, après avoir occupé de multiples postes de direction dans des entreprises françaises, a été Haut Responsable pour l'Intelligence Economique auprès du Premier Ministre (2003-2009). Depuis le début du millénaire, la discipline a acquis ses lettres de noblesse, et est enseignée à différents niveaux, notamment en master, mais aussi en écoles de commerce ou encore dans certains instituts d'études politiques.

Elle a aussi son syndicat : le Synfie, syndicat français de l'intelligence économique, qui rassemble une centaine de professionnels de la branche, dont les compétences sont très diverses : praticiens d'IES dans de grandes entreprises, prestataires en IES, organismes publics et parapublics, formation, enseignement et édition.

L'Etat s'est aussi doté début 2016 d'un commissaire à l'information stratégique et à la sécurité économiques (Jean-Baptiste Carpentier) et d'un « service de l'information stratégique et de la sécurité économiques ». Le SISSE est composé d'une équipe pluridisciplinaire de professionnels. Le SISSE pilote un réseau de 22 Délégués à l'information stratégique et à la sécurité économiques (DISSE) , en poste dans les Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DI(R)ECCTE) pour la mise en œuvre de la politique d'intelligence économique territoriale.

Une compétence utile au crédit manager

Si son champ est, potentiellement très large, l'IE est une démarche tout à fait applicable au credit management et aux directions achat. Bien entendu, la plupart des praticiens font de l'IES comme monsieur Jourdain faisait de la prose : sans le savoir, puisqu'ils s'informent régulièrement sur la santé de leurs partenaires commerciaux.

Mais accumuler –par exemple- les abonnements aux bases de données ne suffit pas pour faire de l'IES. Cette dernière suppose une démarche articulée qui, bien souvent, s'organise non à l'intérieur d'un service, mais à l'échelle de l'entreprise.

Une démarche organisée

Première étape : réfléchir précisément à ce que l'on recherche, ou, plutôt, à tout ce qui pourrait influencer sur la santé financière ou la fiabilité commerciale de son partenaire. Même s'il ne s'agit que de vérifier la solvabilité à court terme d'un client, peut-être peut-il être utile se suivre son environnement concurrentiel, actionnarial, technologique, voire politique, selon son marché, son histoire, la conjoncture, le pays d'implantation. A fortiori, nouer un partenariat de moyen terme, ou investir

dans une entreprise, supposent une vigilance régulière sur tous ces points. Sans oublier les signaux dits « faibles ». L'intelligence économique permet au credit manager de se mettre en position d'anticipation et non de réaction.

Avoir un champ de vision tout à la fois exhaustif mais précisément pensé permet, dans un second temps, de réfléchir aux outils utiles pour la veille : indicateurs financiers, veille des principaux concurrents, surveillance du capital, bulletins de suivi des marchés, etc.

Troisième étape : déterminer qui surveillera quoi. Inutile, dans une entreprise, de multiplier les recherches. Mais pas question de laisser « un trou dans la raquette ». Une réflexion globale sur l'organisation de l'IES est donc nécessaire : chaque direction opérationnelle détaille ses besoins, et la collecte d'informations s'organise et est mutualisée. Une partie peut, du reste, être externalisée. C'est souvent le cas de la veille réglementaire dans les PME, mais aussi de la surveillance des réputations sur les réseaux sociaux. De plus en plus souvent, l'IES suppose aussi des outils technologiques de type Big Data pour l'analyse de certaines données.

Enfin, les informations collectées doivent être transmises aux directions opérationnelles concernées, qui, seules, sont capables de les hiérarchiser et de réfléchir aux actions qu'elles impliquent.

Bien entendu, les analystes d'Intersud, Afreco, G2C peuvent contribuer efficacement à votre intelligence économique et stratégique, en suivant précisément la situation financière, commerciale, et juridique de vos partenaires.

Intersud

 04 91 19 02 00

Afreco

 04 78 53 12 99

G2C

 04 72 88 69 00