

Extrait du Spyworld Actu

<http://www.spyworld-actu.com/spip.php?article6369>

# **Intelligence économique : les quatre leçons d'Alain Juillet pour l'export**

- Intelligence économique -



Date de mise en ligne : mardi 11 décembre 2007

---

**Spyworld Actu**

---

« L'intelligence économique (IE) est la clef du développement à l'export ». Ces propos prononcés par Alain Juillet, Haut responsable en charge de [l'intelligence économique](#) lors de l'ouverture des "Rencontres export" organisées vendredi à Nanterre par [Hauts-de-Seine International](#) \* sont une première. Plutôt habitué à participer à des colloques sur l'intelligence économique et la sécurité, Alain Juillet, intervenait cette fois-ci sur le thème spécifique de l'export. Un métier qui ne lui est pas inconnu puisqu'il a été comme il l'a dit « patron à l'export pendant 18 ans du groupe Pernod Ricard ».

Alain Juillet - qui est aussi un ancien de la DGSE - a ensuite rappelé quelques règles de base de l'IE appliquée à l'export. Tout d'abord, a-t-il dit, il est primordial pour l'entreprise d'avoir une bonne connaissance d'elle-même, de ses possibilités, de ses points forts comme de ses faiblesses. Deuxième point : savoir recueillir l'information sur les marchés potentiels, les concurrents, et le plus important les mécanismes de décision qui sont différents dans chaque pays. Et en la matière beaucoup de structures existent pour aider l'entrepreneur, a souligné Alain Juillet : Ubifrance, les CCI, le Medef, la CGPME et les Conseillers du commerce extérieur de France (CCEF). Ces derniers sont d'ailleurs « sous-utilisés », alors qu'ils sont sur le terrain et ont une excellente connaissance des pays.

Troisième point : l'information recueillie ne doit pas être uniquement financière. Elle est aussi culturelle : ainsi on peut louper un contrat en Chine parce qu'on arrive une minute en retard au rendez-vous, alors qu'en Espagne arriver à l'heure est une faute de goût... Mais il faut aussi se renseigner sur les sociétés partenaires (intermédiaires, grossistes, importateurs) qui peuvent avoir pignon sur rue et être néanmoins liées avec des organisations criminelles (mafia, etc.).

Enfin quatrième point plus classique, celui de la sécurisation de l'information. Aujourd'hui de plus en plus de PME ont des problèmes de protection de l'information dans leur démarche export. On ne compte plus les ordinateurs portables volés avec des données sensibles alors que des précautions minima s'imposent comme le cryptage de son ordinateur et l'utilisation d'une clé USB où toutes les informations stratégiques doivent être stockés. Sans oublier de faire attention à ce que l'on dit lors de conversations dans un avion, un train ou au bar d'un grand hôtel... Et plus encore de rester prudent sur ce que l'on montre ou pas à de futurs partenaires étrangers : à titre d'anecdote raconte Alain Juillet, « en chinois le même mot signifie créer et copier »...

\* Hauts-de-Seine International est une structure qui regroupe toutes les entités d'appui à l'export dans le département des Hauts-de-Seine : Chambre de commerce et d'industrie de Paris, Conseil général, Chambre des métiers et de l'artisanat, Medef, CGPME et Conseillers du commerce extérieur de France.

### A relire :

- ▶ Le Moci [n° 1792 du 19 avril 2007](#) « L'IE racontée aux PME »
- ▶ Le Moci [n° 1774 du 26 octobre 2006](#) « IE : les bons logiciels pour les PME »
- ▶ Le Moci [n°1768 du 14 septembre 2006](#) « Guerre économique : dans les coulisses de la riposte ».

*Post-scriptum :*

<http://www.lemoci.com/articles/2007...>