



Intelligence économique dans une TPE

Expérience pratique de Createmps

CREATEMPS



Qui sommes-nous?

Notre histoire

Une société bisontine horlogère, créée en 1994, qui se diversifie dans les autres métiers du luxe et l'aéronautique dès 2003, puis dans le dispositif médical en 2012.

Nos activités

- **Marquage encre et laser et assemblage microtechnique**, en sous-traitance, pour les industries de précision
- **Transferts de technologies**
- Spécialiste européen du marquage sur dispositifs médicaux implantables de longue durée
- 24 personnes
- Entreprise apprenante

CREATEMPS

Notre raison d'être

Pérenniser et améliorer notre patrimoine de connaissances et notre organisation, afin d'apporter durablement notre expertise en marquage et assemblage aux industries de précision, tout en veillant à limiter notre impact écologique



Florent MOREAUX

Dirigeant-Entrepreneur depuis 2008, reprise de Createmps en 2013

Réseaux - Bénévolat

- Engagé et actif dans 6 réseaux professionnels

Cursus - Expérience

- Bac + 2 (DEUST)
- 15 ans dans l'industrie en laboratoire, qualité, logistique, informatique
- 10 ans dans le commerce de gros (directeur d'une société de com par l'objet, 35 commerciaux)
- Formation permanente dans les domaines de la conduite d'entreprise, du développement personnel, des techniques – 10 actions de formation par an en moyenne

Diplômé Copernic ® (CJD)

Intelligence économique et entrepreneur

Elle est le fruit de la mobilisation de 6 compétences fondamentales du dirigeant-entrepreneur (Copernic®)

- SP1: Savoir identifier, localiser, trier l'information requise pour résoudre un problème professionnel
- SP2: Savoir zapper au sein de la surcharge informationnelle et émotive: faire la part des choses entre l'essentiel et l'accessoire
- SP5: Dépasser les raisonnements linéaires pour appréhender les problèmes en termes interactifs: oublier la cause unique d'un problème pour identifier les effets systèmes
- SP7: Comprendre les dimensions multiples d'un problème pour agir "raisonnablement« et agir en conscience !
- SP16: Reconnaître les changements émergents, non prévus et les valoriser. Identifier la nature de ces changements: amélioration du système ou remise en cause du système. Connaître les points de non-retour. Pister les incohérences éventuelles , les rythmes différents entre les personnes, leurs activités et leur contribution à l'entreprise
- SP17: Penser en stratège : donner les lignes d'horizon, les points de repère. Identifier dans son environnement des causes de changement (technologique, information, marché, clientèle, concurrence, lois, ...). Se familiariser à la prospective en élaborant des scénarios et des ajustements.

L'intelligence économique est un des seuls rôles que le dirigeant entrepreneur de TPE ne peut pas déléguer

Et concrètement...

1. Positionnement stratégique de la société dans le secteur du dispositif médical

- Créer une forte barrière à l'entrée pour les entrants potentiels
- Diminuer au maximum le pouvoir de négociation des clients secteur médical
- Faire des choix technologiques pour positionner l'offre sur les prestations à forte contrainte technique et/ou réglementaire



Et concrètement...

2. Contrer une intention d'intégration de process par le client

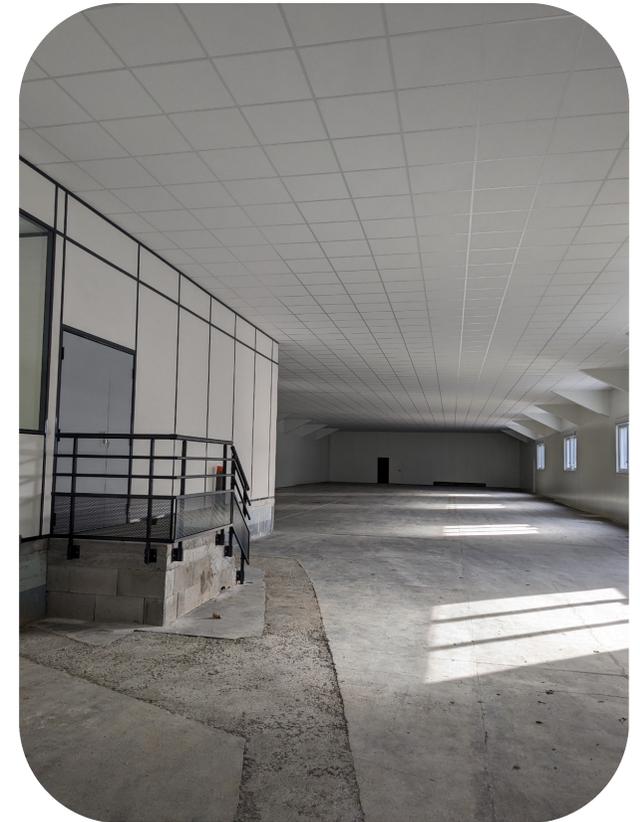
- Supprimer la menace, un de nos principaux clients veut intégrer un process de marquage



Et concrètement...

3. Sécuriser la chaîne d'approvisionnement pour les clients

- Proposer la possibilité de dupliquer les process
- Offrir une prestation de stockage en environnement maîtrisé, avec traçabilité
- Bonus: augmenter la capacité industrielle de Créatemps



Merci pour votre attention