



# **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

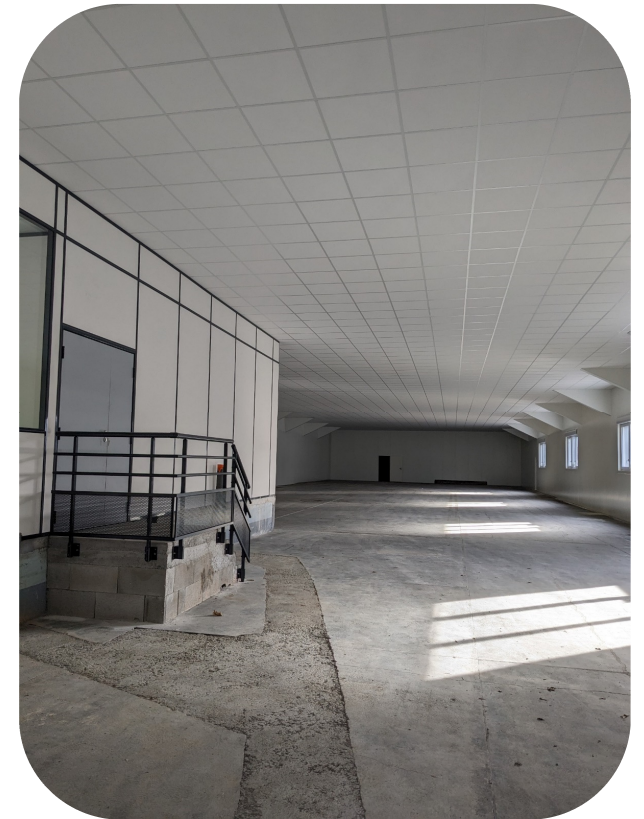




## Et concrètement...

### 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**