

Le Guide Pratique de l'Intelligence Economique, écrit par des dirigeants et des cadres dirigeants membre du groupe Technologies Avancées de l'association des diplômés HEC s'adresse aux dirigeants et managers.



Parution Novembre 2009

Sous l'impulsion d'Alain Juillet, Christian Coutenceau, Président du groupe Technologies Avancées de l'Association des diplômés HEC, a regroupé des dirigeants et de cadres dirigeants avec pour objet la conception d'une méthode d'intelligence économique pour les PME et PMI.

Le groupe de travail s'est attaché à concevoir un outil permettant aux entreprises de relier l'intelligence économique à la planification stratégique et au pilotage opérationnel.

Les travaux ont donné naissance à la méthode MADIE (Méthode d'Aide à la Décision par l'Intelligence Economique)

Elle se veut opérationnelle, facile à utiliser et s'appuie sur les 3 piliers qui soutiennent le concept d'intelligence économique :

- La protection,
- La veille et recherche de renseignements,
- L'aide à la décision basée sur l'exploitation des informations décisives collectées pour alimenter la stratégie et piloter l'action.

Les résultats attendus et observés sont de mettre les entreprises en posture permanente de guet et d'innovation, les rendre plus agiles afin de, a minima de protéger l'emploi, mais surtout de créer ceux qualifiés de demain.

La méthode MADIE a été testée au sein de la société BPI spécialisée dans le reengineering en RH.

L'ouvrage est structuré en 3 grandes parties :

- 1 – Les concepts de l'intelligence économique
- 2 – La veille et la protection
- 3 – l'action par l'exploitation des renseignements collectés

Il permet au lecteur d'aborder chacune d'elles de façon indépendante en s'appuyant sur des fiches présentant :

- l'objectif à atteindre
- la démarche ou recommandation
- de nombreux exemples

EXTRAIT

Fiche 14 - Les sept étapes de Madie

Objectif : Avoir une vue d'ensemble de la méthode, de la naissance au bilan.

Lexique

Espace cryptique : Groupe restreint d'individus (internes ou externes à l'entreprise) dans lequel l'information confidentielle est échangée librement

Etat Final Recherché : Il décrit où je veux être, à quelle échéance afin d'atteindre tel objectif

Signal pertinent ou information décisive : C'est une information captée qui, bien exploitée, est décisive dans le bon déroulement de la stratégie de l'entreprise, voire de son développement.

Tactique : la tactique est la déclinaison opérationnelle de la stratégie et décrit le mode d'action pour aller d'une situation initiale à un état final recherché

MADIE® : Démarche générale

Etape 1 : Naissance d'une idée d'action suite à la capture d'une information décisive

Etape 2 : Qualification et recoupement des informations captées par une recherche ciblée de renseignements

Etape 3 : Décision d'action du dirigeant et initialisation par l'émission d'une directive

étape 4 : Création d'un espace cryptique pour analyse de l'environnement et transformation de la Directive Initiale du Dirigeant en Etat Final Recherché avec identification des conditions impératives de succès. Décision de continuer ou d'arrêter le projet par le dirigeant

Etape 5 : Choix de la tactique, rédaction du plan d'action et déclinaison de l'EFR en objectifs opérationnels sous forme de lettre de mission

Etape 6 : Mise en œuvre et suivi du plan d'action ;

Etape 7 : Atteinte ou non de l'état final recherché et bilan.

Tout au long de la démarche, les acteurs sont alimentés par des informations essentielles à l'atteinte de l'état final recherché.

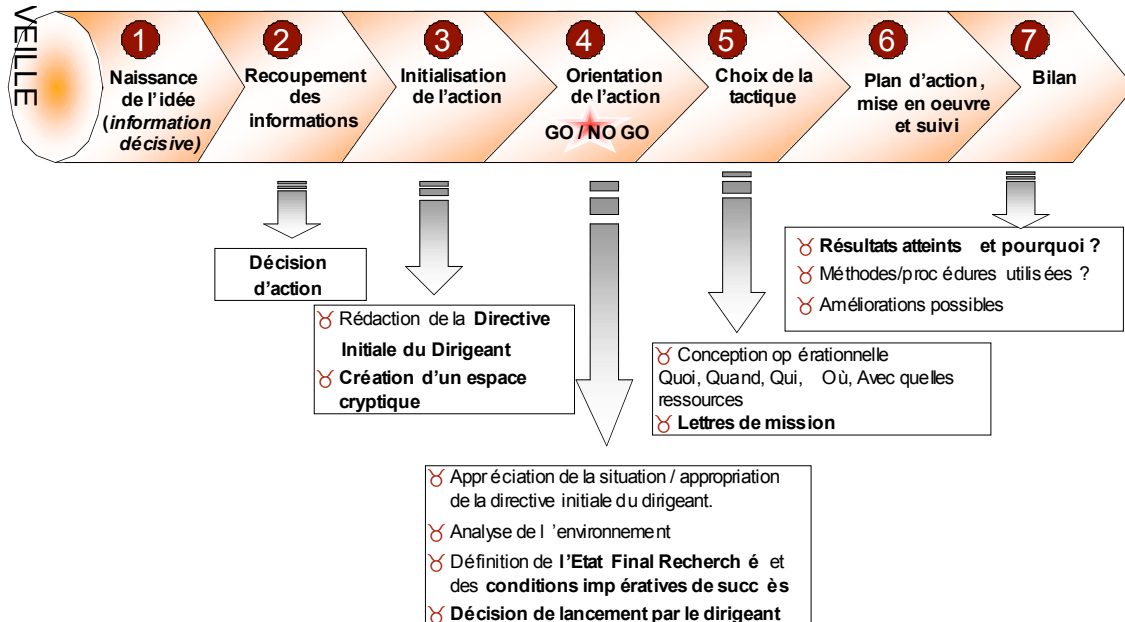


Figure 1 – Les sept étapes de la méthode MADIE

Les livrables

Chaque étape de Madie s’appuie sur des documents et donne lieu à des livrables. Nous vous proposerons ces livrables illustrés de cas concrets au fil de la lecture. Ils sont regroupés dans la boîte à outils disponible en fin d’ouvrage, sous forme de matrices que vous pourrez vous approprier lorsque vous mettrez Madie en pratique au sein de votre organisation.

