

Eveil Euro Nord

Association des consultants en Intelligence Economique de l'Euro région Nord



Toutes les compétences d'un réseau de consultants :

■ Pluridisciplinaire

■ Indépendants

Stratégie



■ Madame Geneviève HERMANN

Tél : +33 (0) 328 389 436
Mél : ghermann@aientia.com

Management



■ Monsieur Jean-Marie DELAHAIS

Tél : +33 (0) 676 473 768
Mél : jean-marie.delahais@aurigance.fr

Diffusion



■ Monsieur Roger DELATTRE

Tél : +33 (0) 320 341 963
Mél : rdelattre@axessio.com

Outils



■ Monsieur Didier TAILLIEZ

Tél : +33 (0) 617 091 627
Mél : dtc@cegetel.net

Audits



■ Monsieur Lionel PRADOS

Tél : +33 (0) 320 576 585
Mél : e-mail@graphiconseil.fr

Veille



■ Monsieur Marcel HERBAUX

Tél : +33 (0) 320 978 370
Mél : hconsult@nordnet.fr

Diagnostics



■ Madame Dorothee METTA

Tél : +33 (0) 320 413 344
Mél : dorothee.metta@wanadoo.fr

Conseils



■ Monsieur Gérard MOLINES

Tél : +33 (0) 320 035 914
Mél : gerard@molines.fr

Expertises



■ Monsieur Michel DECLUNDER

Tél : +33 (0) 320 503 313
Mél : michel@periscope.fr

■ **À votre service !** ■

Eveil Euro Nord

<http://www.eveil-euronord.org>, Mél : contact@eveil-euronord.org

Eveil Euro Nord

Association des consultants en Intelligence Economique de l'Euro région Nord



Eveil Euro Nord : Des cas concrets d'interventions en entreprises !

■ Construire une veille stratégique :

- ◆ Améliorer le suivi des clients et prospects en structurant la recherche et le recueil des informations les concernant.
- ◆ Étendre les sources d'informations afin d'améliorer le suivi commercial.



" Mettre en place une veille marché et concurrentielle pour développer son carnet de commandes. "

■ Structurer la diffusion des informations :

- ◆ Recueillir régulièrement les informations sur les clients pour disposer d'un historique de leurs achats.
- ◆ Renseigner des fiches de remises de prix pour suivre les propositions de ventes afin de mieux les concrétiser.



" Formaliser la diffusion des informations : une manière pour AVS d'améliorer le suivi de sa clientèle. "

■ Capitaliser les informations :

- ◆ Mettre en place une base de données qui recueille des informations " remontées " par les commerciaux et les techniciens.
- ◆ Faire de cet outil de capitalisation un service que tous s'approprient au bénéfice de l'entreprise.



" Se doter d'un outil de veille structuré et participatif pour concevoir les machines les mieux adaptées aux besoins. "

■ Anticiper grâce à une veille concurrentielle :

- ◆ Clarifier les conséquences de l'évolution du visage de la concurrence.
- ◆ Définir des plans d'actions spécifiques pour se préparer à la montée en puissance de la concurrence émergente.



" Analyser les menaces et voir comment y réagir, une prise de conscience pour aborder de nouveaux scénarii. "

■ Protéger ses savoir-faire :

- ◆ Sensibiliser puis former le personnel des laboratoires aux risques qu'entraîne la divulgation d'informations.
- ◆ Améliorer la protection des sites et des champs de semailles vis-à-vis des intrusions.



" Apprendre à éviter les fuites d'informations, une volonté au service de la protection des savoir-faire. "

■ Capter les bonnes informations :

- ◆ Structurer la remontée et le traitement des informations en y impliquant fortement les cadres de l'entreprise.
- ◆ Maintenir les marges et le chiffre d'affaires en trouvant de nouvelles matières, de nouveaux procédés et des clients à l'export.



" Faire que les cadres remontent et croisent l'information afin de mieux orienter la stratégie de l'entreprise. "

**Une richesse d'expériences
à votre disposition !**

Eveil Euro Nord
<http://www.eveil-euronord.org>, Mél : contact@eveil-euronord.org