

LA VEILLE TECHNOLOGIQUE CONCURRENTIELLE ET COMMERCIALE



1ère Partie

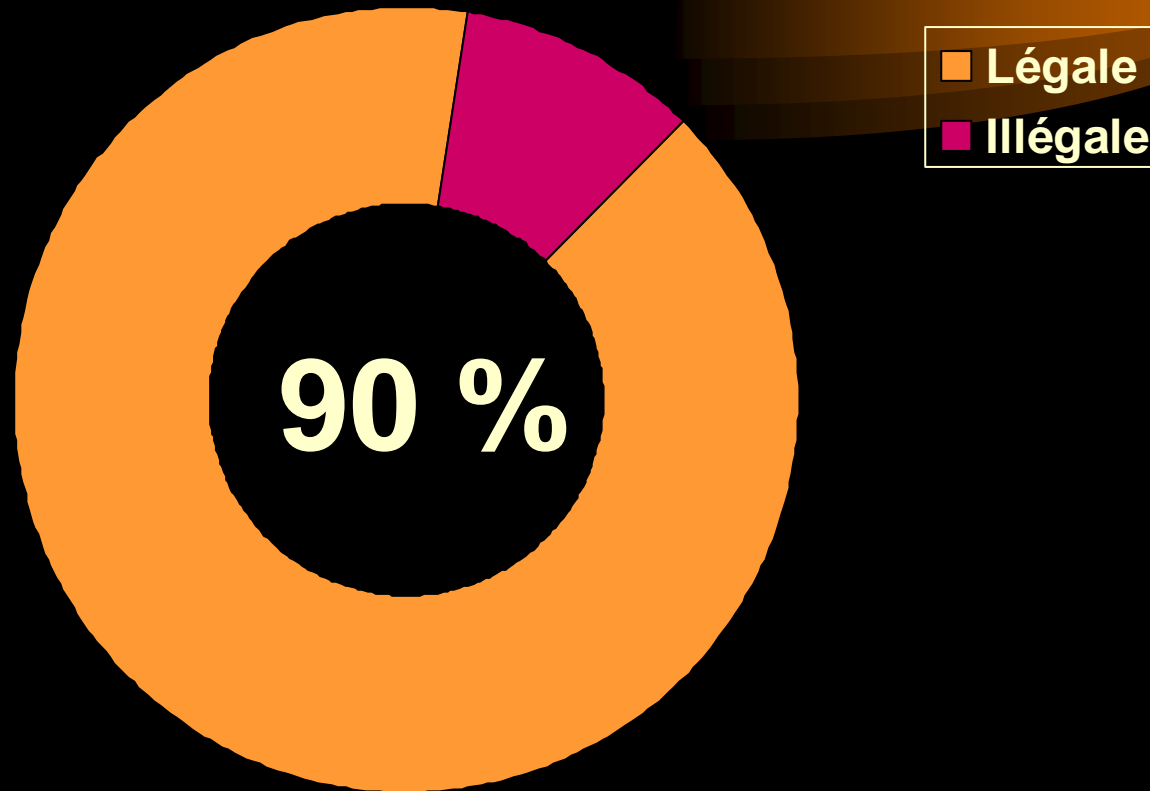
J.lou POIGNOT

LA VEILLE



**L'ENTREPRISE DOIT ETUDIER EN
PERMANENCE SON ENVIRONNEMENT
POUR MIEUX L'EXPLOITER ET EN
CONNAÎTRE LES PIÈGES !**

LA VEILLE



de l'information sont disponibles légalement

LA VEILLE



3 NIVEAUX D'INFORMATION

- **La concurrence**
- **La technologie**
- **Le commercial**

LA VEILLE

DEFINITIONS ANNEXES

- **Business Intelligence
ou Intelligence Economique**
- **Benchmarking**
- **Networking**

LA VEILLE



LE RESPONSABLE DE LA VEILLE:

Un nouveau métier !

LA VEILLE

LES 4 QUALITES FONDAMENTALES

- La curiosité
- La communication
- La vigilance
- L'esprit critique

Qualité souhaitable: Maîtrise de l'exploration des sources d'informations

LA VEILLE

LES RESPONSABILITES

- **Animation du réseau**
- **Gestion du programme et du budget**
 - **Suivi des contacts**
- **Ecoute des besoins des clients internes**
 - **Maîtrise de l'information**
 - **Contrôle de la légalité**

LA VEILLE



FORMATIONS SPECIFIQUES

- **DESS:** Universités POITIERS, MARNES, BELFORT...
- **Divers:** Essec-IMD, IEP, Ceram NICE, Dea MARSEILLE...

LA VEILLE

TYPES DE VEILLEURS

Le Guerrier

L 'Offensif

L 'Actif

Le Réactif

Le Dormeur

LA VEILLE

LA DEMARCHE DU VEILLEUR

- **Elaboration et suivi du réseau**
 - **Repérage des sources**
- **Elaboration des fiches et des questionnaires**
- **Qualification et évaluation de la qualité des informations ***
 - **Diffusion des informations**
- **Gestion du budget de la veille**

LA VEILLE



LES OUTILS

- **Les logiciels de gestion de données**
- **La revue: VEILLE Magazine**

*LA VEILLE
CONCURRENTIELLE*



OBJECTIF

**Tout savoir sur ses concurrents:
leurs structure et capacité, leurs
stratégies, leurs produits.**

LA VEILLE CONCURRENTIELLE

FINALITES

- **Etablir le profil général des concurrents,**
 - **Connaître leur situation financière,**
 - **Reconstruire leur SWOT,**
- **Construire des argumentaires et contre argumentaires,**
- **Connaître leur prix, part de marché...**

LA VEILLE CONCURRENTIELLE



Les différentes données à rechercher

- Commerciales
- Produits
- Distribution
- R & D
- Production
- Finance
- Management

LA VEILLE CONCURRENTIELLE



INTENSITE DE LA CONCURRENCE:

- **Nombre, réactivité et force des concurrents**
 - **Croissance du secteur**
 - **Importance des coûts**
 - **Différenciation des produits**
 - **Outils/Qualité des productions**
 - **Enjeux stratégiques respectifs**

LA VEILLE CONCURRENTIELLE



NOMBRE DE CONCURRENTS

ET

FORCE RELATIVE

Difficulté croissante avec le nombre



Observation et surveillance des PdM

LA VEILLE CONCURRENTIELLE



LA CROISSANCE DU SECTEUR

Croissance faible = Pression conc. forte



Tx d'évolution du MKT et des PdM

LA VEILLE CONCURRENTIELLE



L'IMPORTANCE DES COUTS

Coûts élevés = Pression sur les ventes



**Observation de l'évolution de l'outil et des
méthodes de production**

LA VEILLE CONCURRENTIELLE



LES SPECIFICATIONS PRODUITS

Caractéristiques techniques, Principe de fonctionnement, Performances, Déterminants concurrentiels...



**Détermination des avantages concurrentiels,
Elaboration des argumentaires**

LA VEILLE CONCURRENTIELLE

LA DIFFERENCIATION DES PRODUITS

Produits peu différenciés

=

Pression concurrentielle sur les
variables MKG



Observation des concurrents
sur ces variables

LA VEILLE CONCURRENTIELLE



L'OUTIL DE PRODUCTION



**Observation des investissements
structurants et des procédés de
fabrication**

LA VEILLE CONCURRENTIELLE

L'ENJEU STRATEGIQUE

Détermination de l'importance de l'activité pour les concurrents



Observation de:

- La nature et l'importance des investissements
 - La structure Vente/Marketing
 - La force de frappe mise en oeuvre

LA VEILLE CONCURRENTIELLE



ET PLUS GLOBALEMENT:

Les barrières à:

- **L'entrée**
- **La sortie**

LA VEILLE CONCURRENTIELLE



LES BARRIERES A L'ENTREE

Peu d'obstacles = risque de nouveaux entrants

Risque accru si les coûts de fabrication diminuent



**Observation de l'évolution de l'outil
et des procédés de fabrication**

LA VEILLE CONCURRENTIELLE

LES BARRIERES A LA SORTIE

**Plus les barrières à la sortie s'accumulent
Plus les concurrents s'accrochent au MKT !**

Disparition de 1 ou +sieurs barrières



Sortie de 1 ou +sieurs concurrents

Réarrangement concurrentiel des PdM

LA VEILLE TECHNOLOGIQUE



SURVEILLANCE DES:

Avancées scientifiques et technologiques

Procédés de fabrication

Matériaux et filières industrielles

Sous-traitants et prestataires des services

Produits (conception, performances...) *

LA VEILLE TECHNOLOGIQUE



**SURVEILLANCE DES
AVANCEES SCIENTIFIQUES ET
TECHNOLOGIQUES:**

**Thèses, CR de recherches, Articles,
Présentations lors de congrès etc...**

LA VEILLE TECHNOLOGIQUE



SURVEILLANCE DES PROCÉDES DE FABRICATION:

Principe, Performances, Difficultés,

Limites et contraintes,

Difficulté et Coût de mise en œuvre,

Disponibilité du matériel et de la MO...

LA VEILLE TECHNOLOGIQUE



SURVEILLANCE DES MATERIAUX:

Origines, Pureté, Présentation, Prix,

Quels fournisseurs...

LA VEILLE TECHNOLOGIQUE



SURVEILLANCE DES PRODUITS:

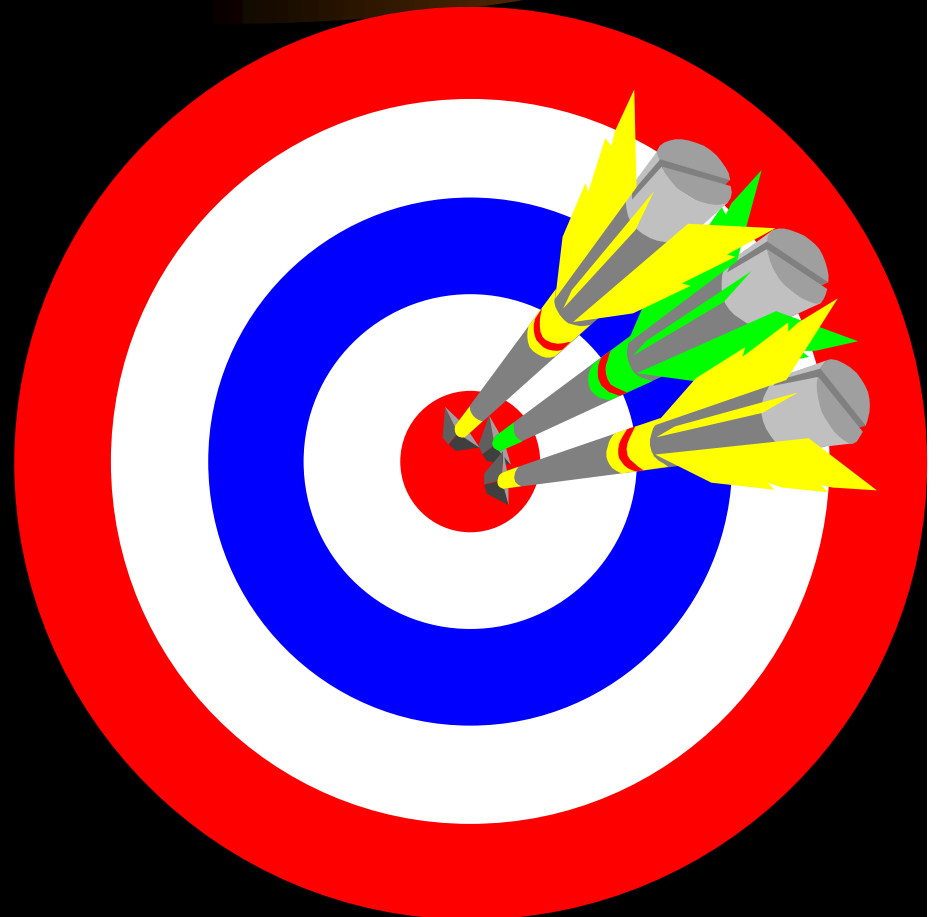
**Caractéristiques physiques, Résistance physique,
Qualité, Efficacité technique, Performances...**

LA VEILLE COMMERCIALE

2 CIBLES:

Les clients

Les fournisseurs



LA VEILLE COMMERCIALE

LES CLIENTS

L 'évolution des besoins

L 'évolution de la relation Client/Fournisseur

La solvabilité

LA VEILLE COMMERCIALE



**LE FOURNISSEUR PEUT
S'INTERESSER AUX CLIENTS DE
SON CLIENT:**

Cas EPEDA BERTRAND FAURE

LA VEILLE COMMERCIALE



LA SOLVABILITE DES CLIENTS

Les clients ont-ils les moyens de payer ?

LA VEILLE COMMERCIALE

LES FOURNISSEURS

L 'évolution de l 'offre de produits

L 'évolution des relations fournisseurs/Entreprise

La capacité du fournisseur à fournir

LA VEILLE

LES APPORTS DE LA VEILLE

- Gain de temps
 - Optimisation des choix technologiques
 - Apport de données essentielles
 - Détection des menaces et opportunités
 - Suivi de la concurrence
- = Politiques en adéquation constante