

►►► 20% du temps travaillé... Pour illustrer cette tendance, et comme tous les essais réalisés en entreprise le confirment, il faut aussi rappeler que dans 50% des cas, l'information qu'il sera long et pénible d'aller chercher sur le Net, son voisin de bureau, son collègue de l'étage supérieur la détient déjà. On perd souvent moins de temps à parler qu'à surfer !

La veille : un songe éveillé. "En France, quel est le pourcentage de PME à avoir mis en place une démarche de veille ?". Les spécialistes estiment, en fonction de la définition que l'on donne à la veille, que la réponse oscille entre 10 et 30%. Contrairement aux points précédents, l'importance n'est pas tant la réponse que la pertinence de la question. En effet, naturellement, tout dirigeant d'entreprise va estimer qu'en s'informant ou en surfant sur le Net, il veille. Il a raison mais cette pratique, si elle n'est pas structurée ni préparée, peut se révéler bien plus contre-productive qu'utile. Dans le même temps, les tests grandeur nature démontrent que bien peu d'entreprises ont mis en place des démarches un tant soit peu organisées. Pour s'en convaincre, il suffit de mentionner que sur 20 entreprises, une seulement aura eu le réflexe de mettre ses concurrents et sa propre entreprise sous une alerte afin d'être informée des évolutions et communications qui se développeront sur le Net. Quand on rappelle qu'il suffit de deux clics et de quelques secondes sur les principaux moteurs de recherche, on comprend aisément que la notion de veille est proche du mirage... Tout le monde la voit, la devine, la pratique mais dans les faits, il s'agit plus d'une conscience que l'on se donne qu'une pratique observée.

Les résultats du sondage



6. En termes de sources d'information, le salon se situe en :

Résultats obtenus :

- 1^{ère} position = 17%
- 3^{ème} position = 60%
- 5^{ème} position = 15%
- 7^{ème} position = 5%
- Non réponse = 3%

Commentaires :

Une bonne réponse non satisfaisante.....

15 % seulement des entreprises structurent leur préparation

Le salon professionnel : un hypermarché de l'information. Après la presse et Internet, le salon est la troisième source d'informations des entreprises. Si beaucoup participent à ces manifestations, notamment pour y chercher des informations (pour 60% d'entre elles), elles ne sont qu'une minorité à se poser la question de la préparation. En effet, avant d'arpenter les allées d'un salon, seulement 14% des entreprises se posent la question de savoir ce qu'elles vont y trouver. Comme pour la veille, une préparation avant l'action de recherche se révèle être un vrai investissement. Au-delà d'être indispensable, cette préparation a, en outre, l'intérêt d'être peu chronophage. L'expérience acquise en la matière, par Vigilances® notamment, permet en effet de démontrer que quelques heures de préparation suffisent à se poser les bonnes questions et à remonter au sein de l'entreprise les attentes. Qui va chercher l'information ? A-t-on besoin d'informa-

tions commerciales, technologiques, concurrentielles... ? Où peut-on les trouver (stand, conférences...) ? Comment faire également remonter des rapports d'étonnement ? Comment recouper ce que l'on va apprendre ? Comment, si je suis exposant, éviter dans le même temps de donner trop d'informations à des visiteurs trop curieux ?

Le bon sens est source de performance. C'est en se posant les bonnes questions que l'on trouvera les bonnes informations, c'est-à-dire les plus utiles. S'apparentant à une sorte d'hypermarché de l'information, le participant éclairé et vigilant sera celui qui, au préalable, aura fait sa "liste de courses". L'image est simple mais les résultats parlent d'eux-mêmes : préparer un salon, c'est accroître de manière significative son chiffre d'affaires.

Franck Tognini est coauteur du *Petit Manuel d'intelligence économique au quotidien* (Dunod).

TOSTAIN & LAFFINEUR

REAL ESTATE SOLUTIONS



VILLENEUVE D'ASCQ – HERON PARC

**Immeuble de bureaux de 9 300 m²
reste disponibles 7 300 m² div. à partir de 750 m²**

140 parkings en sous/sol - Plateaux climatisés, très lumineux
Idéalement placé au cœur du nouveau Ccial HERON PARC
A proximité immédiate des transports en commun, du Ccial Auchan V2 et des accès autoroutiers.

23 rue de la Performance à Villeneuve d'Ascq - www.tostain-laffineur-immobilier.com

03 20 04 06 00