



En synergie avec le S.R.I.E. d'Ile-de-France

ÉDITO

Faciliter les relations entre PME et grands comptes

“L'intelligence économique est un vecteur de rapprochement des PME à potentiel et des grands comptes français”



Créée à l'initiative de grands comptes – publics ou privés – et d'organisations professionnelles dont la CGPME, l'association Pacte PME se donne pour mission de faciliter les relations entre PME et grands comptes, permettant ainsi l'émergence d'ETI (entreprises de taille intermédiaire) à partir des meilleures PME d'aujourd'hui.

Pour atteindre cet objectif, le Pacte PME privilégie deux axes. Le premier concerne l'ouverture des grands comptes membres à de nouvelles PME fournisseurs. Le second consiste à favoriser le renforcement, par l'ensemble des grands comptes membres, des PME partenaires stratégiques de chacun d'entre eux. Notre action se déploie autour des trois piliers de l'intelligence économique : la veille et l'accès à l'information, la protection du patrimoine informationnel ainsi que la consolidation de la notoriété.

Pour transformer la relation de sous-traitance entre grand compte et PME en véritable partenariat, le Pacte PME travaille à instaurer, via des échanges mutuels, un rapport de confiance entre les deux parties. Leur engagement réciproque – celui des PME à mettre en place une politique de croissance et d'innovation et celui des grands comptes à se montrer clairs sur leur stratégie et à adapter leurs procédures d'achat – suppose une grande transparence. Ce point conduit le Pacte PME à contribuer au

premier pilier de l'intelligence économique en organisant entre eux des échanges de qualité, notamment à l'occasion des Conférences grands comptes et des Conférences achat public et innovation.

L'association intervient également sur le volet de la protection de l'information par un autre de ses thèmes majeurs : la définition, par les groupes de travail, de bonnes pratiques en matière de propriété intellectuelle, respectueuses des intérêts des deux parties, afin que les PME sortent de leur rôle de simples pourvoyeuses d'idées pour être véritablement associées à la réalisation des produits.

Enfin, sur la question de l'influence des entreprises, les Appels à compétences et les Vitrites de l'innovation du Pacte PME, qui permettent aux grands comptes d'identifier plus rapidement des PME en mesure de répondre à leurs besoins et potentiellement porteuses de gains de compétitivité, corrigent le manque de notoriété de ces dernières.

Convaincu du rôle central que l'intelligence économique joue dans la création d'écosystèmes de croissance, le Pacte PME s'est également impliqué dans les réunions collaboratives organisées par la CGPME, destinées à identifier les mesures concrètes qui permettent d'en renforcer l'appropriation par les entreprises françaises. L'intelligence économique est effectivement un vecteur de rapprochement des PME à potentiel et des grands comptes français, mouvement qu'il nous faut réussir pour favoriser l'émergence des nouveaux acteurs globaux qui garantiront demain le dynamisme de notre économie.

Emmanuel LEPRINCE
Directeur général du Pacte PME





En synergie avec le S.R.I.E. d'Ile-de-France

ACTUALITÉS

➤ "Il faut se réjouir que les PME et PMI s'ouvrent aux méthodes de l'intelligence économique et comprennent mieux les objectifs,

le contenu et les moyens d'accès à la politique publique française d'intelligence économique que j'ai définie dans mes rapports aux Premiers ministres¹. Les méthodes (veille, influence, protection) sont portées par des entreprises spécialisées, composées dans leur très grande majorité, de professionnels de qualité. Les grands groupes français, eux-mêmes, ont créé, généralement auprès de leur direction générale, des services dédiés à cette mission stratégique. La politique publique française ne concerne qu'un nombre restreint d'entreprises, variées dans leur taille et leur activité, mais relevant des secteurs stratégiques, où les règles du marché ne prévalent guère. Peu à peu, notre pays s'est doté des outils d'une politique industrielle : pôles de compétitivité, OSEO, FSI, Etats-Généraux de l'Industrie, Conférence Nationale de l'Industrie, grand emprunt, médiateurs du crédit et de la sous-traitance.

Après avoir perdu 500 000 emplois en dix ans, la France a les moyens de rebondir, d'autant qu'elle a fait face, vite et fort, grâce au Président de la République, à la crise financière, économique et morale, la plus terrible qu'ait vécue le monde depuis 1929."

➤ **Bernard Carayon**
Député du Tarn,

Membre du Comité d'Orientation Stratégique du FSI et de la CNI

1) Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale (2003) et A armes égales (2005)

➤ **Du bureau de Jean-Claude Volot, Médiateur interentreprises industrielles et de la sous-traitance**

Les difficultés rencontrées par les PME proviennent en grande partie du défaut de protection de leur propriété intellectuelle ou de son exploitation par des tiers, sans leur accord. Les litiges relatifs aux vols de propriété intellectuelle sont, entre autres, régulièrement traités par la Médiation des relations interentreprises. Aujourd'hui, 129 grandes entreprises ont signé la Charte des bonnes pratiques régissant les relations entre les donneurs d'ordre et les sous-traitants et s'engagent à respecter 10 engagements pour des achats responsables. Pour saisir la Médiation des relations interentreprises, il suffit de déposer un dossier sur le site.

➤ www.mediateur.industrie.gouv.fr



Premier investisseur de l'Etat, la DGA a mis en

place une politique volontariste

pour favoriser le développement des PME et leur accès à ses marchés. Depuis 2009, le dispositif RAPID a soutenu 92 projets innovants à retombées duales portés par une PME. D'autres actions concrètes sont conduites comme l'organisation annuelle des Ateliers R&T PME qui présentent les orientations technologiques de la DGA ou le programme en cours avec les CCI de Paris et Versailles qui accompagne les PME dans leur développement, à l'instar de ce qui est fait dans d'autres régions.

➤ **Richard Priou,**
sous-directeur PME de la DGA

➤ **Victor DAVET,**
Chef du bureau du développement des PME et de l'action régionale, Direction générale de l'armement DS/S2IE/SDPME
Tél / Fax : 01 46 19 64 28 / 21



© François Girard





En synergie avec le S.R.I.E. d'Ile-de-France

ACTUALITÉS



➤ Forum Innov'Export PME du 16 février 2011



La première édition du forum Innov'Export PME a ouvert ses portes au siège du Groupe La Poste à Paris, le 16 février dernier.

Cet événement spécial « Accompagnement des PME à l'international » s'est inscrit dans le cadre du « Mercredi du Chef d'Entreprise » de la CGPME Paris Ile-de-France, de l'AGEFOS PME Ile-de-France et de l'INSEEC, en partenariat avec la Direction Global Mail de La Poste.

Le forum Innov'Export PME aura permis de mettre en contact 15 PME pouvant répondre à des problématiques internationales avec leurs solutions innovantes et 200 visiteurs essentiellement de type TPE / PME ayant un projet à court ou moyen terme à l'export et souhaitant être accompagnés ou disposés d'outils innovants en la matière.

En parallèle des 15 PME exposant leurs outils et services innovants, se sont tenus des ateliers thématiques réunissant les meilleurs experts sur :

- Les marchés géostratégiques : Chine - Asie, Afrique, Moyen-Orient
- Les outils de veille à l'international
- Le développement des compétences à l'international
- Le e-learning et serious games
- Les outils de ciblage et de prospection à l'international

➔ **Le forum Innov'Export PME est une opération qui a participé au plan d'action régional IES PME mis en œuvre par la CGPME Ile-de-France.**

➤ « La CGPME Paris Ile-de-France, avec le soutien du FSE, de la préfecture de Région Ile-de-France et de l'AGEFOS-PME Ile-de-France, ont édité un

guide pratique aussi synthétique que complet. Son objectif est d'offrir un éclairage sur l'ensemble de cette problématique - marchés publics et dématérialisation - tout en apportant des réponses concrètes aux questions qui se posent aux professionnels qu'ils soient novices ou expérimentés. Agrémentés de schémas et de tableaux clairs, il balaie l'essentiel de ce qu'une petite entreprise doit savoir et entreprends pour accéder à la commande publique.

➔ **65 pages, gratuit, téléchargeable sur www.cgpme-idf.fr**

➤ Baromètre CGPME-IE

Le niveau d'optimisme des dirigeants de PME pour 2011

Les dirigeants sont résolument optimistes pour leur entreprise (76%) et pour leur secteur.

En revanche, ils le sont beaucoup moins pour l'économie mondiale (43%) et a fortiori pour l'économie française, avec seulement 34% d'optimistes !

2. Quels facteurs de succès en 2011 ?

Très clairement, les dirigeants comptent établir leur succès sur leur performance propre, avec leurs clients et leurs équipes, dont ils auront renforcé les compétences et la motivation globale. A contrario, ces dirigeants ont peu d'attentes envers l'Etat et les soutiens publics.

3. Quels freins au succès en 2011 ?

Les freins sont principalement externes, en premier lieu les contraintes d'ordre administratif, les différentes charges et

impôts avec leur corollaire de temps passé (perdu ?) à les traiter.

Le deuxième frein, juste derrière, sera un contexte économique encore marqué par les effets de la crise, d'autant pour deux tiers de ces PME, leurs clients sont leurs pairs, autres PME principalement françaises.

Plus généralement, il ressort également de cette enquête que la part de clients étrangers reste très secondaire pour ces PME. En outre, si la concurrence est majoritairement issue d'autres PME, la compétition provient aussi de grandes entreprises, dont la part d'étrangères (23%) est désormais significative.

En résumé, environ les trois quarts de l'activité des PME se fait dans leur propre univers franco-français, soumis à un contexte peu porteur. Le dernier quart l'est dans un univers international de plus grands acteurs, soumis à de moindres contraintes.

L'ensemble ne semble guère favorable à moyen terme à un essor global de ces acteurs.

4. La Veille concurrentielle

Le principe semble bien acquis globalement, toutefois l'approche reste empirique à ce stade (salons, bouche à oreille) et les moyens doivent encore fortement se professionnaliser.

➔ Conclusion (subjective)

Une action résolue d'encouragement et soutien aux plus performantes de ces PME doit permettre de voir émerger quelques « champions » pour peu que compétences et capitaux soient réunis le moment venu. Toutefois, l'élévation du niveau de performance et d'embauches pour la plupart des PME ne peut venir dans un premier temps que de la levée des freins qui les affectent directement, soit le fardeau d'une administration complexe, insuffisamment performante et trop coûteuse, rapportée au PIB.



En synergie avec le S.R.I.E. d'Ile-de-France

MÉTHODES ET OUTILS

« L'usurpation d'identité sur internet est une menace pour les entreprises, dont la maîtrise de l'image et de la réputation est essentielle à leur survie. »

L'identité sur internet se définit comme la somme des données et des traces associées à votre nom ou votre entreprise.

L'identité numérique est une des problématiques principales sur internet. Les internautes commencent à prendre de plus en plus conscience que leur activité en ligne, peut avoir des conséquences sur leur réputation. Les publications sous forme d'article, de commentaire ou de production multimédia parfois toutes réunies au sein d'un site internet, constituent vos traces numériques, l'empreinte de votre passage.

L'essor phénoménal d'internet s'accompagne ces dernières années, de l'augmentation des délits concernant l'usurpation d'identité sur internet ainsi que la falsification de certaines informations, en France, avec plus de 210 000 personnes d'une usurpation d'identité sur internet (source Credoc).

Face à ce constat alarmant, la société GMA361 dont la vocation est d'aider les entreprises à se construire une identité numérique a décidé de prendre les devants en créant un certificat d'authenticité numérique OFFIL entièrement gratuit afin de prémunir les entreprises contre tous faux sites ou faux profils sur les réseaux sociaux. Il s'agit d'authentifier leur site internet afin de prévenir toute contre-façon ou détournement de leur nom ou image sur internet.

Les internautes sont ainsi rassurés par le label qui leur certifie l'identité de l'entreprise, et les entreprises, elles, peuvent compter sur le certificat OFFIL pour que leur identité et image ne soient pas usurpées par certaines personnes mal intentionnées ou des concurrents peu scrupuleux. Tout en étant un outil de certification unique, OFFIL permet à chaque entreprise de disposer d'un profil en indiquant toutes les informations la concernant ainsi qu'une centralisation de sa présence en ligne (réseaux sociaux, sites, blogs, forums).

Gilles Rubinstein
Groupe GMA 361

OFFIL
Licence officielle

La démarche se fait en 4 étapes et on-line :

- Etape 1 :** Inscription en ligne sur offil.com
- Etape 2 :** Vérification et validation par les équipes d'offil des informations communiquées sous 72H
- Etape 3 :** Création de votre étiquette numérique et de votre profil
- Etape 4 :** Votre entreprise dans le répertoire OFFIL



En synergie avec le S.R.I.E. d'Ile-de-France

MÉTHODES ET OUTILS

Intelligence collaborative et travail d'équipe



"Conduire des projets en mobilisant un collectif (ou ensemble de personnes) composé de collaborateurs internes ou externes (experts, clients, fournisseurs,...) qui restera tout au long du projet dans une dynamique vertueuse de collaboration".

A la lecture de la presse spécialisée dans le management des entreprises ou bien lors des nombreux colloques organisés sur le sujet, le « collaboratif » est depuis plusieurs années mis en avant par les dirigeants d'entreprises, les cabinets de conseil mais surtout par les distributeurs de solutions informatiques dites de collaboration. On trouve sous le vocable « collaboratif » des éléments constitutifs de ce qu'on pourrait appeler une démarche de management. De nombreux acteurs économiques revendiquent soit de « faire du collaboratif » soit d'offrir des solutions en matière de collaboratif, cela conduit hélas à une certaine confusion dans l'esprit de ceux qui souhaitent se faire une idée claire et précise de l'intelligence collaborative.

Si nous essayons d'analyser l'origine du besoin de collaboratif, le premier besoin qui vient à l'esprit est celui de permettre aux collaborateurs des entreprises de travailler ensemble, donc de faciliter le travail en groupes constitués ou informels. Ce besoin s'est bien sûr singulièrement amplifié avec le développement des réseaux sociaux et des nouveaux outils mis à notre disposition depuis quelques années.

Si nous essayons de cerner les enjeux du travail en groupe, nous arrivons à plusieurs types ou niveaux d'enjeux. Ceux de l'entreprise tournent essentiellement autour la recherche d'efficacité dans la mise en œuvre de sa stratégie, dans l'accompagnement de mutations profondes voire dans la gestion d'événements imprévus. Pour cela, l'entreprise cherche à exploiter toutes les ressources

ou les compétences internes et externes, à faire preuve de rapidité et d'efficacité dans la conduite des actions.

Les enjeux des collaborateurs ou des équipes de projet quant à eux sont en premier lieu la possibilité d'accroître la performance individuelle et collective, d'avoir accès et de partager des expertises, de renforcer la transversalité dans le cadre de projets complexes, de préparer et participer à l'élaboration des décisions et des actions mais aussi de favoriser la liberté d'expression, parfois de lever les freins imposés par un style de management trop hiérarchique. De façon plus pragmatique, tous les collaborateurs apprécient de réduire le temps passé en réunion, et de pouvoir participer aux projets majeurs de leur entreprise.

L'intelligence collaborative selon notre expérience, nos convictions relève, avant tout

d'une volonté managériale de valoriser le travail de groupe en permettant aux responsables de projets de créer, d'élaborer et de conduire des projets en mobilisant un collectif (ou ensemble de personnes) composé de collaborateurs internes ou externes (experts, clients, fournisseurs,...) qui restera tout au long du projet dans une dynamique vertueuse de collaboration.

Quelles sont les facteurs clé de succès d'une démarche d'intelligence collaborative ? Le choix du ou des chefs de projet d'une part et des contributeurs d'autre part, leur complémentarité et leurs capacités à faire rayonner le projet dans leur sphère d'influence

“ Les collaborateurs apprécient de réduire le temps passé en réunion, et de pouvoir participer aux projets majeurs de leur entreprise ”





En synergie avec le S.R.I.E. d'Ile-de-France

MÉTHODES ET OUTILS



est le premier facteur.

Le deuxième facteur est la capacité du responsable de projet à faire travailler le groupe ensemble au service des objectifs du projet qu'il aura précisément définis, en structurant les étapes du projet, en rythmant les phases d'expression de besoin ou de créativité, les phases de consolidation, celles de décision puis de partage des contenus élaborés ensemble.

Le troisième facteur est le maintien du début à la fin du projet d'une dynamique de groupe où chaque contributeur produit ou agit, est reconnu et a plaisir à travailler sur le projet.

Pour cela l'utilisation d'une plateforme ou laboratoire de travail collaboratif équipée d'ordinateurs et de solutions logicielles spécialisées sont très utiles et ce en plus des outils de collaboration déjà présents dans l'entreprise comme les messageries instantanées, les workflows, les gestions de projets, les wikis, les boîtes à idées,...

Le travail réalisé lors de sessions collaboratives où nous intervenons comme facilitateur, alterne des moments de travail individuel et collectif, favorise la créativité, le partage des idées, la prise de décisions et permet de réaliser une planification fine des actions. Pour ce dernier point, nous avons adapté pour les entreprises une méthode qui a fait ses preuves dans de grandes organisations : la Méthode de Planification Opérationnelle.

“ **La plateforme ou laboratoire de travail collaboratif équipée d'ordinateurs et de solutions logicielles spécialisées...**

En conclusion, l'intelligence collaborative peut être utilisée dans de nombreux domaines ou projets qu'ils soient de transformation, de conduite du changement comme en R&D, dans l'innovation ou la construction d'opérations

Marketing/Commercial et nous continuons à œuvrer pour que le plus grand nombre d'entreprises françaises puissent avoir accès à cette solution.

Brice De Gliame
ITB



© ITB 2011

...favorise la créativité, le partage des idées, la prise de décision et permet de réaliser une planification fine des actions”



Lors des réunions collaboratives conduite en 2010 et 2011 au siège de la CGPME Ile- de-France, des groupes de travail composés de représentants de la Région Ile-de-France, de la DIRECCTE Ile-de-France, de la CCIP, de l'AGEFOS PME, de la CFE-CGC, de chefs d'entreprises, de membres du PACTE PME et de la CGPME Ile-de-France ont identifié 55 actions dont 15 actions majeures pouvant être mise en œuvre de 2011 à 2014. Ces actions contribueront à sécuriser et à développer les PME de la Région Ile-de-France notamment en renforçant les liens entre grandes entreprises et PME.



En synergie avec le S.R.I.E. d'Ile-de-France

BONNES PRATIQUES

Les relations publiques : la stratégie gagnante d'ECOCEANE

Un an après la marée noire dans le Golfe du Mexique, retour sur les points clés qui ont permis à l'entreprise innovante française de vendre ses navires récupérateurs d'hydrocarbures sur le sol américain. Un marché très protectionniste.

Identifier, informer et rencontrer les décideurs

Dès 2008, ECOCEANE communique pour faire connaître ses solutions innovantes de récupération d'hydrocarbures en mer, dans les ports et les plans d'eau.

Fin 2009, ECOCEANE compte plus de 200 retombées médias et a présenté ses solutions aux ministres français chargés de l'environnement. Alors quand la plate-forme Deepwater horizon explose engendrant la marée noire dans le Golfe du Mexique, ECOCEANE et Actine Stratégies lancent une nouvelle campagne de relations Presse auprès des pouvoirs publics et des leaders d'opinions français et américains.

Pendant cette période, l'entreprise informe les médias : plus de 400 reportages. Suite à l'appel d'aide internationale des USA et à la levée d'une loi protectionniste, ECOCEANE, recommandée par le gouvernement français, réussit à vendre aux USA.



© ECOCEANE 2011

Consolider ses relations avec les grands donneurs d'ordre

Un prérequis : s'adapter au marché. L'entreprise s'associe à des partenaires locaux pour pénétrer certains marchés. Pour les USA, ce sera la création d'une filiale dirigée par l'ancien Pdt & CEO de Veolia Environnement North America Operations pour construire et vendre ses navires dans le pays. ECOCEANE lance une nouvelle gamme. Destinés aux services et à la dépollution dans l'exploitation offshore, les Worglop référencés Oil Recovery ship travaillent à 80 m³/h jusqu'à force 6 de façon sécurisée.

Membre des principales organisations françaises, ECOCEANE informe les grands donneurs d'ordres sur son développement, renforce son réseau à l'international et rencontre les pouvoirs publics à travers le monde.

ECOCEANE
35, quai d'Anjou 75004 Paris - France
<http://www.ecoceane.com/fr>



© ECOCEANE 2011



En synergie avec le S.R.I.E. d'Ile-de-France

AGENDA

4 mai 2011

Conseil Supérieur de la Réserve Militaire (CSRSM)

Le CSRSM est l'organisme de liaison entre le ministère de la Défense Nationale et les entreprises pour ce qui est de la réserve militaire.

A cet effet, il propose au nom du ministre des Conventions de partenariat avec des entreprises qui soutiennent la politique de la réserve et organise entre autres activités des séminaires d'Intelligence économique de deux jours, gratuits, au profit de ces mêmes entreprises. Cette année, pour la première fois, le CSRSM, a organisé un Prix de la Réserve Militaire qui sera remis par le Ministre, à l'hôtel de Brienne, le 4 mai 2011.

Ce prix concerne deux collègues : les grandes entreprises et les PME.

A ce titre, Jean-Louis Jamet (Vice-président CGPME) est invité à cette remise de prix avec cinq autres PME qui ont été nominées.

Dans la mesure où vous le souhaitez vous pouvez vous aussi devenir partenaire de la Défense et concourir à ce Prix.

Contacts : CSRSM et ITB

4 mai 2011

Club IES/CGPME 18h30 Frédéric Lacave coordonnateur interministériel de l'intelligence économique.

12 mai 2011

Assises de la formation IE/IGPDE - Bercy

18-19 mai 2011

Évènement : i-expo : le salon information stratégique, veille et intelligence économique, contenu et solutions.

Lieu : Paris expo, porte de Versailles

Information : <http://www.i-expo.net>

25 mai 2011

Évènement : Portes ouvertes 2011, découvrir l'intelligence économique à l'École de Guerre Économique.

mercredi 25 mai 2011, 18h45

Lieu : 12 bis rue Chevert, Paris 7^e

Information :

<http://www.egp.fr/Actualites/Portes-ouvertes%A02011-decouvrir-l%92intelligence-economique-a-l-Ecole-de-Guerre-Economique.html>

26 mai 2011

Évènement : AMI Software, découvrir ses logiciels (veille et intelligence économique) ; veille concurrentielle/technologique/ financière, Veille image/E-réputation, Recherche

d'information sur les réseaux d'entreprise et en dehors

Jeu 26 mai 2011, 8h45 à 11h30 - Nombre de places limitées

Lieu : Paris, 46 avenue Daumesnil - 75012

Paris (au sein des locaux d'AMI), métro 14 -

Gare de Lyon, RER A & D - Gare de Lyon

Information : <http://veille-ie.blogspot.com/archive/2010/06/16/inscription-les-matinee-de-la-veille.html>

16 juin 2011

Évènement : Les After-Work de l'ESIEE,

AA-ESIEE "Mise en place d'une dynamique de veille et d'intelligence économique" par Jérôme Bondu (MAJ:2011/03/19)

jeudi 16 juin 2011, 18h45 - Lieu : 19 av. Niel, Paris 17^e

Information : <http://www.inter-ligere.net/article-mise-en-place-d-une-dynamique-de-veille-et-d-intelligence-economique-69712799.html>

Information : http://www.aa-esiee.com/fichiers/2011/Afterwork_ESIEE_2011-1.pdf

Information : <http://www.aa-esiee.com/actualites/1-actu-recente/135-after-work-esiee>

Information (programme) : concepts, outils gratuits, outils professionnels, différents modes d'organisation d'un système d'intelligence économique, étapes de mise en place, facteurs clés de succès

CONTACTS UTILES : QUI CONTACTER, QUI RENCONTRER ?

La DIRECCTE Ile-de-France

Contact : Jan RUGE SAWICKI

Mail : jan.ruge-sawicki@direccte.gouv.fr

Site : <http://ile-de-france.direccte.gouv.fr>

Pôle 3E / Département Développement

Economique, Innovation, International

58-66 rue de Mouzaïa - 75935 Paris Cedex 19

Conseil Régional d'Ile-de France Direction du Développement économique et de l'emploi

Contact : Grégoire DUPONT-TINGAUD

Mail : gregoire.dupont-tingaud@iledefrance.fr

Site : www.iledefrance.fr

35, boulevard des Invalides - 75007 Paris

Agefos PME Ile-de-France

Contact : Christophe GAY

Mail : cgay@agefos-pme.com

Site : www.agefos-pme-iledefrance.com

11, rue Hélène - 75017 Paris

Club Esprits d'Entreprises

Contact : Bernard OCHS

Tél. 01 73 54 12 11

Mail : contact.espritsdentreprises@gmail.com

Site : www.espritsdentreprises.fr

24 rue Edgar Faure - 75015 Paris

La Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises Ile-de-France (CGPME IDF)

Contact : Arnaud DEBOVE

Mail : a.debove@cgpme-idf.fr

Site : www.cgpme-idf.fr

19, rue de l'Amiral d'Estaing - 75116 Paris

Bernard Carayon

Député du Tarn

Maire de Lavaur

126, rue de l'Université

75355 PARIS SP 07

Tél. 01 40 63 60 00

bcarayon@assemblee-nationale.fr

Jean-Claude Volot

Médiateur inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance

Tour Gamma-A

193-197 rue de bercy - 75572 PARIS CEDEX 12

Tél. 0 810 00 12 10

www.mediateur.industrie.gouv.fr

Conseil Supérieur de la Réserve Militaire

14, rue Saint Dominique - 75007 Paris

contact.csrsm@defense.gouv.fr

Richard Priou

Délégation Générale de l'Armement

7-9, rue des Mathurins - 92221 Bagneux

Tél. 01 46 19 64 28 / 21

Gilles Rubinstein

OFFIL

12, rue de l'Ancienne Comédie - 75006 Paris

Tél. 01 83 95 45 50

grubin@gma361.com

Eric de Dinechin

ITB

171, avenue Victor Hugo - 75116 Paris

Tél. 01 45 04 95 16

Eric.dedinechin@itb.fr

Eric Vial

ECOCEANE

35, quai d'Anjou - 75004 Paris

Tél. 01 53 10 39 10

e.vial@ecoceane.com