



ENTREZ DANS UN RELATIONNEL PLUS LARGE

PRATIQUEZ LE CLUSTERING !

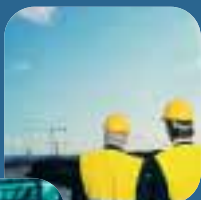


Illustration d'un point de départ pour votre entreprise

(Ré)-Explorer son secteur

- Avec qui puis-je être complémentaire ?
- Avons-nous des clientèles identiques ?
- Pouvons-nous augmenter notre clientèle à plusieurs ?
- Y a-t-il des gens avec qui je peux m'entendre ?

Logistique, mécanique, construction, alimentaire, etc... sont des termes génériques... il est courant de trouver cinq ou six entreprises d'un même secteur qui peuvent faire des choses l'une pour l'autre.

Mon secteur comprend bien entendu des concurrents... mais aussi des gens qui me comprendront rapidement, avec qui je pourrai m'entendre et valoriser des complémentarités. N'y en a-t-il vraiment aucun autour de moi ?

Mon cluster est l'ensemble des gens proches avec qui je peux augmenter mes affaires, améliorer mes services, trouver de nouveaux clients, résoudre mes problèmes, innover, ... bref progresser.



Phase 1

Meeting
08/04/03 13h !!

voir propositions à deux
pour ANELCO

- ▶ Anne Dupuis
- ▶ Edouard Romain
- ▶ Jenny Van Nerum
- ▶ Gérard

TÉLÉPHONER
à Anne Dupuis!
Comparer nos listes
de clients.

AIDES
FINANCES
BANQUES

CIMENTS
CÉRAMIQUES
CHIMIE

SUPPORTS

DEMANDES

INSTITUTIONS
CONSULTANTS
UNIVERSITÉS

VERRE
AÉRONAUTIQUE
AUTOMOBILE

SECTEUR D'ACTIVITÉ

SECTEURS COMPLÉMENTAIRES

MACHINES
EQUIPEMENTS
LOGISTIQUE

basé sur le diamant de M. Porter



Ma société est petite :

▶ ▶ ▶ ▶ je pars perdant vis-à-vis
des autres entreprises ?

Au contraire, le cluster peut fonctionner en combinant la crédibilité et les compétences des grandes entreprises avec la souplesse et la spécialisation des petites.

Ma société est grande :

▶ ▶ ▶ ▶ ▶ quel est mon intérêt ?

Un environnement proche adéquat peut vous procurer des réactivités et des créativité accrues.

(Ré)-Explorer la demande ...

- **Quelle clientèle nous ouvrira les portes de l'exportation ?**
- **Quels clients nous demandent d'innover ?**
- **Vers quelle nouvelle clientèle voudrais-je aller ?**

La clientèle doit également évoluer et innover. Plutôt que de l'exécution, connaître ses besoins critiques peut me permettre d'évoluer. La clientèle se fournit aussi bien chez d'autres acteurs hors de mon secteur : une source de collaborations et d'innovations à prospecter.

...et les secteurs complémentaires

- **Qui fournit aux mêmes clients que moi ?**
- **Peut-on fournir quelque chose ensemble ?**
- **Avons-nous avantage à résoudre un problème à plusieurs ?**
- **Sait-on innover en combinant notre savoir-faire ?**
- **Y a-t-il moyen de prospecter l'un pour l'autre ?**

Ils n'avaient rien à voir
avec nous ...

On rencontrait leurs techniciens chez nos clients...

Aujourd'hui, on fournit un service complet ensemble.
Le client ne s'occupe plus de la coordination.
On se connaît assez pour la faire nous-mêmes.



Rencontrer pour connaître ...

D'habitude, on vient pour présenter nos produits...

Cette fois-ci, on vient pour écouter :

- ▶ **quelles sont vos priorités ?**
- ▶ **que peut-on améliorer ?**
- ▶ **peut-on vous procurer un avantage sur votre marché ?**
- ▶ **peut-on aborder l'ensemble d'un problème ?**



Phase 2

- ▶ Anne Dupuis
- ▶ Edouard Romain
- ▶ Jenny Van Nerum
- ▶ Gérard

OK!
 Rdv avec André Legros
 BELCHIMEX
 Lunch 19/11 12h30
 - Ecouter son projet
 - Demander ses vues sur l'automatisation

AIDES
 FINANCES
 BANQUES

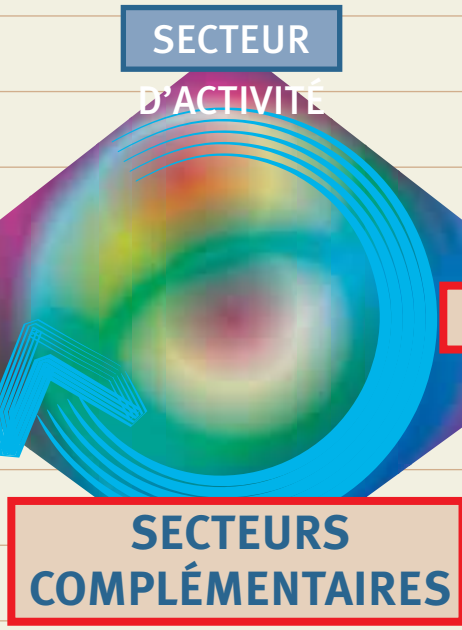
CIMENTS
 CÉRAMIQUES
 CHIMIE

SUPPORTS

DEMANDES

INSTITUTIONS
 CONSULTANTS
 UNIVERSITÉS

VERRE
 AÉRONAUTIQUE
 AUTOMOBILE



Ont-ils des contacts
 - Avec Cortol?
 - En France (Lyon)?

MACHINES
 EQUIPEMENTS
 LOGISTIQUE

- Exporte-t-il en Asie?
 - Connaît-il D. Pondelou?

basé sur le diamant de M. Porter



L'innovation en combinant des compétences pour des besoins existants

Vendre et acheter sont des activités nécessaires, mais réunir de temps à autre "les besoins" et un ensemble de compétences isolées peut susciter des solutions qui sont de véritables innovations. Pourquoi pas organiser une invitation "relax", un resto, un exposé, ... ?

Suggérer des orientations à vos supports

Institutions financières

- créer et soutenir un portefeuille cohérent
- activer un réseau qui puisse aider à réaliser des opportunités

Organisations et fédérations

- explorer des contacts et découvrir des opportunités nouvelles
- créer la mutualisation de services communs

Administrations et pouvoirs publics

- résoudre plutôt que sanctionner
- favoriser l'activité et la croissance

Enseignement et recherche

- former et susciter le dynamisme
- proposer des développements adaptés

Et puis les autres : les consultants, les médias, les créatifs,...

C'est pas "un peu beaucoup" ?

La construction d'un cluster, c'est comme la construction d'une société : c'est du long terme mais ça doit toujours avoir une rentabilité à court terme. Le pas à pas est une bonne formule pour allier les deux.

Le cluster doit avoir une forme juridique ?

On fait comme on veut, mais il n'y a pas de nécessité. L'important c'est l'action.



De la théorie "tout ça" ?

Au vu des performances des Finlandais, des Danois, des Américains, des Italiens, ... la théorie a bien entendu étudié l'origine de ces succès ... ce qui permet aujourd'hui à plus de 150 pays et régions dans le monde - dont la Wallonie - de pousser leurs entreprises dans cette direction. Nous sommes devant une réalité qui avance à grands pas, avec déjà bien des succès.

Phase 3

→ Finexcox
 (+ Banque ?)
 → capital : OK
 → apport de leads ?
 → à vérifier
 (réseau en France ?
 en Italie ?)

- ▶ Anne Dupuis
- ▶ Edouard Romain
- ▶ Jenny Van Nerum
- ▶ Gérard

**AIDES
 FINANCES
 BANQUES**

SUPPORTS

**SECTEUR
 D'ACTIVITÉ**

**CIMENTS
 CÉRAMIQUES
 CHIMIE**

- ▶ Mr André Legros

DEMANDES

**VERRE
 AÉRONAUTIQUE
 AUTOMOBILE**

- ▶ Mr Armand Désire

**INSTITUTIONS
 CONSULTANTS
 UNIVERSITÉS**

**SECTEURS
 COMPLÉMENTAIRES**

COMPLÉMENTAIRES

MACHINES

- ▶ Mme Véronique Degreef

EQUIPEMENTS

LOGISTIQUE

basé sur le diamant de M. Porter

- UNIV
 - proposer un mémoire à
 - G. Goblet (MECA)
 - E. TALBROT
 (marketing)



Initier son cluster...

c'est sortir de son relationnel habituel et tenter des explorations avec des gens qu'on ne connaît pas bien :

- se rencontrer, se découvrir, se connaître
- envisager l'environnement et ses opportunités
- essayer de créer du business et de la croissance
- tenter d'étendre les synergies à d'autres acteurs

...et découvrir comment et avec qui pouvoir progresser !

CONTACTS

On fait tous un peu du clustering. La proposition est simplement de le pratiquer systématiquement. Pour y arriver, mieux comprendre comment faire, savoir ce qui marche et ce qui ne marche pas, le temps et la pratique permettront bien entendu d'atteindre une maîtrise confortable.

Pour **GAGNER DU TEMPS**, contactez quelqu'un qui a de la pratique et demandez-lui de vous parler de son expérience. Ce peut être une aide précieuse.



Faites jouer tout votre entourage

Pour démarrer, c'est parfois un peu difficile car il faut découvrir les premiers bons contacts qui permettront de découvrir les suivants. Il y a bien entendu des bases de données ou internet. Mais il y a aussi autour de vous des gens qui en connaissent beaucoup d'autres et dont la fonction est de vous procurer des services et de vous informer.

En Hainaut, les fédérations et associations professionnelles, les opérateurs privés, publics ou mixtes, les administrations régionales, les centres d'innovation, de recherche, de formation, d'exportation, d'aide, de consultance et autres, ont décidé de **SE PARLER** et de **VOUS ORIENTER** vers les personnes que vous cherchez, qu'elles soient d'une appartenance ou d'une autre.

Le cluster, c'est aussi faire jouer tout cet entourage pour trouver les contacts et les opportunités dont vous avez besoin pour votre croissance : utilisez-le !



Contacts :

DEVECOH / UCM *Anne Browet / Axelle Burton*

Tél.: 071/30 20 26, 065/38 38 14

AGORIA Hainaut-Namur *Thierry Castagne / Paul Defourny*

Tél.: 0473/99 92 20, 071/23 57 10

FEBELTEX WALLONIE BRUXELLES *André Cochaux*

Tél.: 056/56 11 82

clusterinteraction.be

anne@clusterinteraction.be

UNE INITIATIVE DE

