

UAE
ENCG – TANGER

Session : Janvier 2022

Épreuve: Intelligence économique
Niveau : 5ème année (S9), toutes options
Date et heure : 06 janvier 2022 à 09H00
Durée : 2 heures
Professeur : Mostafa ABAKOUY

NB : Une copie bien soignée vous rapporte deux points (il est souhaitable de ne pas utiliser le « correcteur »)

Bon courage !

Répondre aux trois questions suivantes :

Question 1 (5 points)

Quelles sont les convergences et les divergences entre le renseignement militaire et l'information stratégique des entreprises? (Répondre sous forme tabulaire).

Question 2 (7 points)

L'intelligence économique est un terrain de paradoxes par excellence, lesquels paradoxes se manifestent à travers toutes les questions (le quoi, le pourquoi, le comment, le qui, le quand, etc.) que se posent aussi bien le théoricien que le praticien, dans la mesure où ceux-ci hésitent de considérer l'intelligence économique en tant qu'activité glorieuse ou honteuse, de la saisir en temps de « guerre » ou de « paix », de l'apprécier en tant qu'avoir ou être, qu'elle relève d'une responsabilité interne ou externe, qu'elle interpelle le stratège ou le tacticien, qu'elle s'inscrit dans la régularité ou l'irrégularité, qu'elle se traduit par une action individuelle ou collective, etc. **Expliquer.** (Répondre sous forme tabulaire).

(D'après Mostafa ABAKOUY, 2021)

Question 3 (8 points) : Cas Layrice¹

En cette fin d'année 2015, la société Layrice doit faire face à un choc financier considérable. Elle n'a aucun espoir d'encaisser une créance de 4 millions de dirham sur son seul client, la société Kachara.

Depuis cette date, des efforts soutenus de prospection ont été entrepris. En 2017, ceux-ci ont été récompensés. En effet, un nouveau client a été approché. Il s'agit de la société belge Thouchmicht. Comble de malchance, celle-ci était dirigée par une bonne partie d'ex-cadres de Kachara. Les rapports commerciaux se sont rapidement dégradés, car ces cadres s'immisçaient exagérément dans la détermination des prix. Dès lors, un rapport de force s'est installé et a nourri rapidement une atmosphère de méfiance et de défiance avec Layrice. En conséquence, les relations ont été rompues la même année entre Layrice et Thouchmicht.

En 2003, M. Ajakrak père décide de fonder une entreprise de conserves de poisson, appelée Layrice. Il est originaire de la région d'Al Hoceima et entretient des rapports commerciaux très amicaux avec les armateurs locaux, chalutiers et exploitants de la pêche traditionnelle du port d'Al Hoceima. M. Ajakrak, débute son activité dans la conservation d'anchois marines, activité destinée entièrement au marché extérieur. Il est aidé en cela par ses fils Jilguiro, Saysay et Abaddane, qui travaillent à ses côtés. C'est ce dernier, Abaddane qui est en charge du développement de la société.

Entre 2003 et 2018, Layrice a développé de nombreuses gammes de produits agroalimentaires, issues principalement de la transformation du poisson. Elle référence dans son catalogue : des anchois marinés; des brochettes d'anchois; des brochettes d'anchois marines; des brochettes de poulpes; des poulpes cuits congelés ; de la salade de poulpe ; des filets de sardines marines ; des filets de sardines ; des filets de sprat fumé, etc.

Aujourd'hui, cette société a pris pleinement conscience des risques du «mono client». S'intéressant actuellement à d'autres marchés de l'Europe, Amérique du nord, Maghreb, Machrek et d'Afrique subsaharienne, elle décide de recourir à un cabinet de consulting, réputé pour sa longue expérience en surveillances des marchés étrangers.

Vous venez d'être intégré(e) pour un stage de longue durée au sein de cette entreprise de conseil, et le responsable de projet en charge de ce dossier est débordé. **Il vous demande, en qualité de conseiller «junior», d'en prendre connaissance, de mettre en place une veille et d'en identifier les thèmes les plus pertinents.**