

SESSION 2007

CA / PLP2

CONCOURS EXTERNE

**Sections : Communication administrative et bureautique
Comptabilité et gestion
Vente**

ECONOMIE D'ENTREPRISE

Durée : 3 heures

SUJET

Intelligence économique et veille technologique

Texte 1 : Comment se prémunir contre le « coup » de la commande tombée du ciel

<p>On se gausse de la mésaventure de quelques patrons français, victimes d'un type d'escroquerie dite « du restaurant chinois » qui punit l'avidité à vouloir goûter trop vite du « gâteau chinois ». Le montage est simple : on fait miroiter à l'étranger l'obtention d'un contrat juteux. La société est connue, l'affaire a toutes les caractéristiques d'une affaire sérieuse et il faut faire un effort pour présenter une proposition de qualité. La société chinoise annonce que le choix vous est favorable. Il faut aller en Chine pour signer. Vous êtes reçu comme un roi par une délégation au complet. Il est prévu un déjeuner, banquet copieusement servi. Près de la fin du repas, on annonce qu'il faut verser une commission plus que significative à MM. X de qui la conclusion de l'affaire dépend totalement. Evidemment au bout il n'y a rien sauf une arnaque parfaitement montée. Pourtant, ce type de mésaventure est vieux comme le monde ; la littérature et le théâtre depuis l'Antiquité fourmillent d'exemples plutôt comiques de cette truanderie classique : l'appât du gain pousse à la naïveté et à la crédulité, c'est bien connu, comme le dit le « L'art du pickpocket » de Philippe Petit. L'un des mérites de la méthodologie d'intelligence économique appliquée à l'étude du concurrent ou du partenaire est de nous prémunir de ces excès de précipitation vers lesquels nous poussent les affaires apparemment alléchantes ! Evaluer comme il faut les forces et les faiblesses du client, du fournisseur ou du partenaire avec qui on souhaite travailler permet, en effet, de choisir le terrain de la négociation et de rester maître du jeu aussi longtemps que possible. Cela suppose évidemment du temps pour recueillir les informations nécessaires qui permettront de connaître votre interlocuteur et conduire intelligemment la manœuvre. D'où l'importance de</p>

maîtriser l'art de bien connaître « l'adversaire ». Cela s'apprend. Il ne suffit pas en effet que l'Ambassade de France à Pékin ait une liste de près de 140 sociétés chinoises soupçonnées de pratiquer l'arnaque. C'est évidemment une information précieuse mais ces sociétés font des émules à tout instant. La meilleure recette reste la bonne vieille technique de la « check-list » de veille concurrentielle qui ne manquera pas d'activer le signal d'alarme quand l'information reçue ou manquante ne satisfera pas le référentiel de sécurité à bâtir avant le « décollage » de toute négociation. Petit rappel à l'attention des novices : il s'agit généralement d'établir en groupe à la manière du brainstorming le profil type du « bon » partenaire, ou du « bon » client ou du « bon » fournisseur en créant un référentiel des qualités qu'il doit posséder ou au contraire des défauts qui vont l'éliminer. Cela peut devenir un document de travail standard dans une entreprise qui s'applique autant à un client (go-nogo) qu'à un candidat ou un conseil. C'est aussi une règle que l'on s'impose qui évite les « coups de cœur », les pulsions ou les répulsions.

Source : Les Echos du 10/01/2007

Texte 2 : La sécurité économique : l'enjeu 2007 de l'intelligence économique

Nous sortons à peine du prélude d'une passionnante révolution intellectuelle et culturelle, du premier acte d'une importante transformation de nos mentalités et de nos pratiques : celle de l'intelligence économique ! Il faut néanmoins en débiter une nouvelle en 2007 : elle porte le nom de « sécurité économique », ou « séco », pour utiliser l'abréviation désormais employée dans le cadre des expérimentations du ministère de l'Intérieur et de l'Aménagement du territoire menées par France Intelligence Innovation, avec le concours de l'INHES et de l'IERSE. Pour être précis, la sécurité économique fait intrinsèquement partie de l'intelligence économique. Mettre aujourd'hui l'accent sur la « séco » revient simplement à insister sur son caractère vital et urgent. Mais il est indispensable aussi de rénover simultanément et radicalement notre perception et notre conception de la sûreté. Elle n'a rien d'une pratique castratrice gênant l'entreprise dans sa fonction première : c'est-à-dire gagner de l'argent et générer des emplois ! Elle permet tout au contraire de créer de la richesse et de valoriser des compétences. Pourquoi ? Parce que dans un système de production de biens et de services de plus en plus immatériels et sophistiqués, la matière première est l'information stratégique, la connaissance de son environnement compétitif, des acteurs et des marchés. Or, la richesse provient certes de la circulation des savoirs et des savoir-faire mais également de leur protection, c'est-à-dire de leur partage sélectif, segmenté, organisé et sécurisé. S'il ne faut pas se « bunkeriser », il est en revanche urgent de perdre toute naïveté face aux conséquences de l'hyperconcurrency mondiale. Ce qui fait la valeur ultime d'une entreprise doit demeurer inconnu pour ses concurrents avérés ou potentiels. Le risque est ainsi le pendant exact de l'opportunité. Les pôles de compétitivité sont un exemple emblématique de l'ensemble de cette logique. Il est évident que la réussite économique dépend dorénavant de l'agrégation des expertises. Mais il faut néanmoins prendre en compte le souci légitime de sécurité économique. La sécurité des entreprises apparaît indiscutablement comme un enjeu majeur de l'intelligence économique parce que les premières entreprises concernées sont les PME-PMI, cœur du tissu économique français ; or, nombreuses sont parmi elles celles qui doivent être encore sensibilisées à cette pratique, comme le souligne avec justesse le récent rapport du Conseil Economique et Social. Il y a donc là un même ensemble de préoccupations, totalement liées, qui constitueront des objectifs forts pour l'intelligence économique en 2007 : sécurité économique, sensibilisation des PME-PMI, stratégie dans la bataille des normes (sur l'importance de laquelle le dernier rapport de Bernard Carayon insistait avec raison), droit de réciprocité, financement de l'innovation et droit du secret des affaires... Encore de nombreux chantiers qui nous concernent tous et sur lesquels Alain Juillet, fidèle à son dynamisme coutumier, a déjà lancé d'importantes initiatives. Du travail en perspective pour toute la communauté de l'intelligence économique...

Source : Les Echos, 13/12/2006

Texte 3 : Autriche : Un logiciel pour la conception de cartes à puces sécurisées

Les membres du projet européen IST* ont conçu un dispositif pour sécuriser les puces en modifiant leur architecture. Récupérer les informations contenues dans les puces des cartes électroniques est en effet possible pour un hacker malintentionné équipé d'un PC, d'un oscilloscope et de capteurs du commerce, qui peut lire des données confidentielles en examinant les chutes de tension de la puce en fonctionnement ou en scrutant son rayonnement électromagnétique et thermique. Ainsi, les entreprises Technikon et Infineon, l'IAIK, l'IICM et leurs partenaires européens ont développé SCARD*, un logiciel de conception produisant des circuits électroniques dont la consommation électrique est aussi régulière que possible et dont les données réelles sont masquées par des ajouts aléatoires d'autres données. Ces ajouts rendent inexploitable les émissions thermiques et électriques de la puce. Ces sociétés ont également mis au point des puces configurables servant à la validation expérimentale de leurs algorithmes de conception de circuits intégrés.

Source : ADIT - Technologies Internationales, janvier 2007