Début 2026. Le Maroc est en pleine préparation pour Co organiser la Coupe du Monde de la FIFA 2030. Cet événement majeur engendre une demande sans précédent en matière de sécurité pour les nouvelles infrastructures (stades, hôtels, transports) et les espaces publics dans plusieurs villes stratégiques du pays. Parallèlement, le gouvernement marocain a lancé un projet ambitieux d'installation de caméras de surveillance dans les espaces publics. De nouvelles lois sur la protection de la vie privée encadrent l'utilisation des systèmes de vidéosurveillance, et des réformes fiscales impactent les entreprises.

SÉCURE-VISION est une PME marocaine basée à Casablanca (une ville stratégique clé), reconnue pour son sérieux dans l'installation de systèmes de sécurité (vidéosurveillance, alarmes, contrôle d'accès) pour les entreprises locales. Elle possède une bonne connaissance du marché régional et une équipe technique compétente pour les installations standards. Elle compte 65 employés. Ses DAS actuels sont principalement la sécurité des PME-PMI et quelques contrats publics locaux.

Cependant, l'entreprise a des ressources financières limitées. Elle n'a jamais géré de projets de très grande taille et dépend de fournisseurs étrangers pour certaines technologies avancées. Sa notoriété reste locale. Face à l'afflux de commandes potentielles, SÉCURE-VISION est confrontée à l'arrivée de concurrents internationaux puissants qui répondent aux grands appels d'offres. Ces concurrents ont une force de frappe marketing et des références mondiales. La Direction générale a lancé plusieurs sessions de brainstorming pour évaluer la situation. Un défi majeur est

d'assurer la synergie des DAS : comment gérer à la fois les petits clients habituels et les potentiels gros projets ponctuels de la Coupe du Monde ?

Le Directeur général est face à des choix cruciaux. Les opportunités sont énormes (stades, hôtels, projet public). Mais la concurrence est intense, les exigences techniques et légales (vie privée) sont élevées, et l'entreprise risque le dépassement de capacité. Un grand groupe de construction propose même à SÉCURE-VISION un rôle de sous-traitant majeur sur un projet de stade, ce qui impacterait fortement son positionnement sur le marché.

Travail à faire

1. Expliquez les termes suivants présents dans le texte : veille stratégique ; DAS

2. Réalisez un diagnostic stratégique de SÉCURE-VISION en distinguant, à partir du texte : les forces de l'entreprise ; les menaces de son environnement externe.

3. Quels sont les DAS actuels de SÉCURE-VISION identifiables dans le texte ?

4. Quelle stratégie concurrentielle, parmi les stratégies génériques de Porter, semble la plus pertinente pour SÉCURE-VISION afin de faire face aux menaces identifiées en capitalisant sur ses forces ? Justifiez votre choix.