



MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR

Flash N° 11 – 7 janvier 2015

Flash Ingérence économique

Ce « flash » consacré à une ingérence économique étrangère relate des agissements dont plusieurs acteurs économiques français ont récemment fait l'objet. Ayant vocation à illustrer la diversité des comportements offensifs susceptibles de viser les sociétés, il est mis à votre disposition pour vous accompagner dans la diffusion d'une culture de sécurité et défense économique au sein de votre entreprise.

Vous comprendrez que par mesure de discrétion, le récit ne comporte aucune mention permettant d'identifier les entités visées.

Pour toute question relative à ce « flash » ou si vous souhaitez nous contacter, merci de nous écrire à l'adresse :

securite-economique@interieur.gouv.fr



MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR

Risques inhérents aux sollicitations commerciales d'un individu se présentant comme apporteur d'affaires d'un groupe étranger

Plusieurs acteurs institutionnels français de l'intelligence économique ainsi que des entreprises du secteur des transports ont été simultanément contactés par courrier électronique, émanant d'un individu affichant une double nationalité. L'intéressé prétendait représenter un conglomérat d'entreprises relevant d'une même filière et toutes issues d'un pays en situation de crise. Sa démarche, clairement revendiquée, visait à identifier la région française la plus « accueillante » afin de mettre en œuvre un projet de création d'une société, fer de lance d'un vaste partenariat industriel avec les entrepreneurs du pays concerné. De droit français, cette société aurait alors été en mesure de solliciter des subventions publiques, voire des aides européennes.

Tout en exposant le contexte géopolitique tendu de son pays d'origine, cet affairiste mettait surtout en avant le niveau élevé d'expertise détenu par les industriels qu'il prétendait représenter. Afin d'étayer sa démarche, il laissait entendre que ce projet avait d'ores et déjà suscité l'intérêt d'autres acteurs français de la filière concernée et se targuait de bénéficier de l'appui des élus locaux.

Il évoquait enfin son parcours scientifique et professionnel afin de rassurer ses destinataires sur la crédibilité et le sérieux de sa proposition.

Commentaire :

En raison de l'instabilité qui règne dans le pays cité, ce type d'approche soulève une série d'interrogations sur les motivations réelles de l'intéressé.

Les industriels français entretiennent déjà des relations avec les acteurs étrangers du secteur dans le cadre de partenariats fortement encadrés. Une recherche simple sur Internet aurait permis aux entités contactées d'évaluer immédiatement l'envergure des sociétés citées. En outre, certaines d'entre elles sont des entreprises étatiques tandis que d'autres comptent parmi les acteurs stratégiques d'un pays faisant l'objet de mesures d'embargo de la part de l'Union Européenne (UE).

Le sens pratique des affaires veut que des sociétés de cette importance n'utilisent pas les services d'un porte-parole, voire d'un « franc-tireur », pour approcher des institutions et concurrents étrangers. Ce type d'intervention mérite donc une vigilance particulière afin d'évaluer la crédibilité de l'opération et les intérêts qui la sous-tendent.



MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR

D'autre part, la conclusion de tels partenariats, dont la mise en œuvre pourrait se traduire par l'attribution d'aides publiques nationales et européennes, placerait alors la France dans une situation délicate. En effet, les pays frappés par des mesures d'embargo pourraient alors instrumentaliser la contradiction évidente entre la position diplomatique française et le financement de leurs secteurs stratégiques.

Dans le cas d'espèce, il peut donc s'agir, soit d'une action isolée d'un individu désireux de jouer un rôle d'intermédiaire apporteur d'affaires, soit d'une action de pilotage organisée par des services de renseignement étrangers et visant à affaiblir la position de la France à l'international.

La DGSi préconise les mesures suivantes en cas de réception de courriers électroniques similaires :

- ▶ Analyser de manière approfondie et rigoureuse toute proposition commerciale étrangère trop avenante et n'empruntant pas des canaux de négociations/prises de contact usuels.
- ▶ Se rapprocher des chargés de missions régionaux à l'intelligence économique (CRIE) relevant des DIRECCTE en vue de leur signaler ce type d'approche inhabituelle.
- ▶ Sensibiliser le personnel à la culture de communication en interne afin d'identifier rapidement ce genre de démarche.
- ▶ Sensibiliser le personnel susceptible d'être confronté à de telles problématiques à la culture de défense économique et aux réflexes de sécurité classiques.