

Extrait du Spyworld Actu

<http://www.spyworld-actu.com/spip.php?article618>

# Une cellule de guerre pour défendre les intérêts des groupes français

- Intelligence économique -



Date de mise en ligne : jeudi 30 juin 2005

---

Spyworld Actu

---

**Depuis quelques mois, un groupe informel s'est constitué autour d'industriels et de hauts fonctionnaires. Leur but : aider de grandes entreprises françaises à partir à la conquête de cinq grands contrats dans trois pays.**

Il n'y a pas de belles cartes digitalisées, ni d'ordinateurs scintillants dans la pénombre. Il n'existe pas de salle de guerre, de war room économique. Pourtant, une structure qui ressemble à s'y méprendre fonctionne déjà pour promouvoir les intérêts de grandes entreprises françaises à la conquête de cinq grands contrats dans trois pays étrangers.

Cette structure innovante s'inspire des pratiques de l'advocacy policy américaine. Cette politique de promotion des intérêts économiques américains partout dans le monde est mise en oeuvre par deux instances, créées en 1993. Le Trade Promotion Coordination Committee (TPCC), présidé par le secrétaire au Commerce, regroupe 19 ministères et agences, dont la CIA et la NSA. Cet organe de coordination et de pilotage stratégique dispose d'un bras armé, l'Advocacy Center. Celui-ci rassemble l'information, la diffuse rapidement aux entreprises, détecte les méthodes déloyales des autres Etats et coordonne les interventions des ministères.

Cinq dossiers clés. Sans calquer cette organisation, un groupe de hauts fonctionnaires des ministères de l'Economie et des Finances, de la Défense et de l'Intérieur et des industriels se sont réunis, à Paris, sous l'égide d'Alain Juillet, haut responsable à l'Intelligence économique, dans un groupe informel. Ils se sont retrouvés pour sélectionner cinq dossiers clés à promouvoir dans trois zones géographiques. Il s'agit notamment d'un énorme équipement du secteur de l'énergie (différent de l'Iter) et d'un hélicoptère de combat. Le secteur de la défense et [EADS](#) seraient par ailleurs fortement représentés parmi ces cinq contrats. "Ce qui n'a rien d'illogique compte tenu de l'importance du groupe", souligne un proche du dossier. Deux des zones géographiques se révèlent sans surprises. Il s'agit de la Chine et de l'Inde, énormes marchés et puissances mondiales de demain. La troisième est plus exotique : c'est la Libye. Un autre proche du dossier insiste sur les futures capacités financières du pays dirigé par le colonel Khadafi (voir encadré).

Une fois définis ces dossiers et ces zones, le groupe s'est mis au travail. "La réflexion par zone géographique prime, explique un participant aux travaux. Elle permet de connaître à fond les acteurs de la prise de décision et la culture du pays. Ce sont ces éléments qui décident de la réussite du contrat."

Des réunions régulières permettent de suivre l'avancement des dossiers. Les services de l'Etat reçoivent des commandes, des "priorités de travail" sur tel ou tel point : biographies de dirigeants, liens entre sous-traitants, capacité d'un intermédiaire à accéder au plus haut niveau de décision. "L'information obtenue est parfois limitée. Les services de l'Etat ne sont pas partageurs, non pas qu'ils ne souhaitent pas donner leurs informations aux entreprises. En fait, ils ne veulent pas, à cette occasion, risquer de révéler leurs sources", souligne un autre membre du groupe de travail.

Des contrats sont passés avec quelques entreprises d'intelligence économique capables d'obtenir des informations sur ces pays. Leur production est ensuite centralisée et évaluée par le groupe au cours de réunions où travaillent ensemble intérêts publics et privés. Elles sont ensuite transmises aux entreprises concernées qui les traitent dans leurs war rooms. Interrogées par La Tribune, celles-ci ont d'abord commencé par nier leur participation au groupe de travail. Puis ces interlocuteurs ont minimisé son rôle. "Des relations d'échange d'informations existent depuis longtemps avec l'Etat", indiquait un dirigeant d'entreprise participant au groupe de travail. Enfin, les hommes d'entreprise ont glissé quelques mots sur l'intérêt de cette structure pour traiter les compensations qu'attend chaque pays client d'un de ces énormes contrats sur un autre dossier. Cette évolution montre-t-elle que le groupe de travail

commence à répondre à leurs vœux ?

Deux questions toutefois restent à régler. D'abord, jusqu'où peut aller l'Etat pour décrocher un contrat ? La raison économique, comme il y a une raison d'Etat, autorise-t-elle des actions illégales ? Oui, répondent le mystérieux groupe Louvois et Nemesis, "groupe de hauts fonctionnaires et d'industriels" (voir "La Tribune" du 26 avril 2005). Mais d'autres voix autorisées soulignent que l'"illégal" n'est admissible que s'il est commandé par une autorité démocratiquement élue et dans des cas très limités où l'intérêt supérieur du pays est en jeu. Deuxième souci, le financement du groupe de travail et la rémunération des études demandées aux agences privées. Pour l'heure, les entreprises paient. Cette solution est-elle tenable à long terme ? Selon un proche du groupe de travail : "C'est aujourd'hui le dossier d'intelligence économique le plus délicat à traiter."

### **Ballet d'intermédiaires autour de la Libye**

Le futur eldorado libyen attire bien des convoitises. Et les intermédiaires se positionnent comme point de passage obligé pour accéder aux décideurs ultimes. Deux d'entre eux tiennent la corde. Le premier, dont on entend beaucoup parler depuis le 31 mai, comme pour l'écarter d'un énorme contrat, a le corps couturé de quatre anciennes cicatrices. Lié à un ancien policier, il est passé, via l'Afrique, du faubourg Montmartre au faubourg Saint-Honoré. L'autre, un Libanais, est un homme d'affaires de haut niveau, circulant entre Londres, Paris et le sud-est de la France. Après avoir investi dans les nouvelles technologies, il s'ouvre désormais à d'autres marchés juteux. P. J.