

N° 127 Mai - Juin 2007 - 6 €

Colin Cameron
Le Collège européen de sécurité
et de défense



UNION-IHEDN

www.revue-defense-ihedn.fr

Enjeux de défense et de sécurité civils et militaires



LE GRAND ENTRETIEN

Stéphane Gerardin
Président de GEOS

**“Instaurer de la fluidité, offrir
de la sérénité, autant
de perspectives de travail visant
à produire un environnement
stable.”**

**Le grand dossier :
Des conflits africains**

Focus

Colloque Euromed-IHEDN

**L'Asie centrale microcosme
du monde**

Francis Gutmann

Le grand entretien / Stéphane Gerardin

Co-fondateur et Président du groupe GEOS



"Saisir vos opportunités d'affaires en maîtrisant mieux les risques..."

BIO-EXPRESS

Né le 08/11/1967 à Paris

De 1987 à 1992, ancien cadre du service action de la DGSE. Chef de groupe de guerre spéciale, moniteur de combat spécialisé ayant participé à de nombreuses opérations à l'international dans les domaines de l'intervention et de la reconnaissance/renseignement. Décoré de la valeur militaire pour la libération d'otages à Ouvéa (1988).

De 1993 à 1997, directeur des opérations du cabinet ERIC S.A. (gestion des risques). Ingénieur-conseil en risk-management, auditeur en sûreté-sécurité, spécialiste de la sécurisation des entreprises et des expatriés français en Algérie pendant les années noires de la crise. Gestion d'une cinquantaine de salariés.

Depuis 1998, fondateur et Président de GEOS. Groupe international qui connaît une forte croissance depuis 10 ans et qui s'impose aujourd'hui comme le leader en Europe continentale du Management des Risques et de l'Intelligence Economique avec un chiffre d'affaire de 25 millions d'euros. Le groupe emploie plus de 260 experts et intervient dans plus de 80 pays. Il offre aux entreprises et aux institutions une assistance globale leur permettant de se protéger et de se développer. Stéphane Gerardin a été décoré le 14 Mai 2004 pour ce succès au grade de Chevalier dans l'Ordre National du Mérite.

Défense : Pourquoi, dans des domaines aussi stratégiques que la gestion des crises, la sécurité et les différents secteurs de l'intelligence économique, les acteurs français accusent-ils un retard certain sur leurs concurrents anglo-saxons ?

Stéphane Gerardin : Avec la fin de la Guerre froide, de nouveaux conflits, de nouvelles menaces ont émergé ainsi que de nouvelles logiques d'analyses et de pensées des risques. Les relations entre les Etats, dans le sens " appareils d'Etat ", et les entreprises se sont considérablement transformées. Dans ce contexte et depuis presque 30 ans, les anglo-saxons ont développé différentes structures de " risk management ". Face à ces approches anglo-saxonnes structurées et intégrées, la France a continué jusqu'au milieu des années 90 à se caractériser par une atomisation sinon une fragmentation de l'offre avec une absence, là encore structurelle, de grands opérateurs à l'international.

Rappelons-nous que la sécurité des grands du CAC 40 était assurée par des sociétés anglo-saxonnes...

Par conséquent, la principale raison de ce " gap", de cette fracture sur les questions de sécurité et d'intelligence économique entre notre pays et le monde anglo-saxon s'enracine profondément dans un différentiel culturel très ancien. Au milieu des années 80, une première prise de conscience française a commencé à poindre, prise de conscience qui débouche sur les rapports de Henri Martre et, plus tard, de Bernard Carayon (2003), ainsi que sur la création du poste d'Alain Juillet au SGMN, pleinement dédié à l'intelligence économique¹.

Peu après GEOS est né, en 1997 exactement. A l'époque ce fût une petite révolution dans les affaires de sécurité, une révolution culturelle destinée à contester le monopole anglo-saxon. C'est à partir de cette quasi rupture culturelle que GEOS a doublé son volume d'activité pendant cinq ans avant de connaître une croissance annuelle de plus de 20%... C'est dire si cette offre française inédite et originale, tant dans ses formes que sur le fond, correspondait et correspond encore plus aujourd'hui à des besoins réels.

Défense : Justement, après ce rappel historique, revenons sur le fond et, en définitive, sur votre, ou plutôt sur " vos " cœurs de métier ?

Stéphane Gerardin : Notre cœur de métier, c'est de protéger le développement de nos clients, c'est de les accompagner tout au long du cycle de vie de leurs affaires, en faisant jouer la complémentarité de nos deux grands savoir-faire : premièrement, l'ingénierie-conseil pour anticiper, analyser et proposer des réponses adaptées, deuxièmement, des capacités opérationnelles pour maîtriser, sur le terrain, les situations de crise.

Mieux maîtriser les risques sur le plan international, cela signifie la prise en compte et le traitement des composantes politiques, sécuritaires et des menaces criminelles et terroristes. Sur le plan des activités économiques proprement dites, cela signifie l'évaluation et le traitement de la concurrence, sinon de l'hyper-concurrence, les risques boursiers et autres menaces liées à la cybercriminalité, aux fraudes, à la corruption et à la contrefaçon. L'affinage peut nécessiter les

expertises les plus sophistiquées concernant les rapprochements-acquisitions comme la traçabilité de fonds suspects, de même que toutes les dimensions entrant dans les sphères de l'intelligence économique.

Défense : Peut-on développer quelques exemples concrets d'intervention de GEOS, tant sur le plan de la sécurité internationale que de l'intelligence économique ?

Stéphane Gerardin : Oui, par exemple, le 16 août 2005, le ministère français des affaires étrangères fait appel à GEOS après la tragédie du vol WC 708 de la compagnie West Caribbean. Au départ de Panama, ce vol disparaît au-dessus du Venezuela. L'accident se solde par un bilan très lourd : 160 victimes dont 152 Martiniquais. En pleine vacances estivales, alors que la plupart des secteurs d'activité sont en léthargie presque totale, nous avons dû acheminer dans l'urgence des containers spéciaux pour la préservation des corps, fournir aux experts la logistique nécessaire pour se rendre sur les lieux du crash, permettre le transfert d'ADN pour identifier les victimes. Le ministère de la justice nous a, également, mandaté pour rapatrier les restes des moteurs afin de pouvoir procéder aux travaux d'expertise. Autant de tâches que, ni les administrations vénézuéliennes, ni les administrations françaises, ne pouvaient assumer efficacement dans les

Notre cœur de métier, est de protéger le développement de nos clients et de les accompagner tout au long du cycle de vie de leurs affaires grâce à nos deux savoir-faire l'ingénierie-conseil pour anticiper, analyser et proposer des réponses adaptées et des capacités opérationnelles pour maîtriser les situations de crise.

m e i l l e u r s délais.

D ' a u t r e s illustrations de nos savoir-faire peuvent être développées: audit de la situation des A l l i a n c e s françaises, prise en charge de la sécurisation de différentes

institutions du système des Nations Unies ou de diverses représentations de l'Union européenne. On pourrait aussi expliquer plus longuement notre participation à plusieurs fonctions externalisées de la FIAS² en Afghanistan comme le détachement d'experts afin de déployer le système sécurisé de communication des différents contingents armés engagés au sein de cette force internationale.

Dans le domaine de l'intelligence économique, nos interventions sont très diversifiées



GEOS

fiées et utilisent un grand nombre d'expertises et de savoir-faire. Par exemple, dans le cadre de nos activités de due diligence et d'appui aux rapprochements-acquisitions, nous avons il y a quelques mois accompagné une compagnie pétrolière européenne en Amérique Latine qui souhaitait acquérir des actifs en Colombie et au Venezuela. Au-delà de nos recherches systématiques d'informations sur la réputation de l'entreprise, la qualité du management, des actionnaires, d'éventuelles fraudes, etc., nos investigations cette fois-ci ont permis de mettre en exergue que les licences d'exploitation du champ le plus important ne seraient pas renouvelées par le gouvernement colombien dix huit mois plus tard et seraient attribuées à la principale compagnie nationale. Vous imaginez que cette information stratégique a permis à l'acquéreur de renégocier la valorisation de l'ensemble des actifs et de faire baisser le coût d'acquisition de 200 M de USD.

Le grand entretien

7

Dans un autre domaine d'activité, nous avons accompagné une entreprise pharmaceutique dont les produits connaissaient un réel succès et qui a vu subitement apparaître des rapports de laboratoires de plusieurs pays stigmatisant les effets secondaires dangereux de son médicament phare. Celui-ci, accusé à tort d'avoir provoqué plusieurs décès, est ainsi suspendu dans la majorité des états de l'Union européenne. Le cours de l'action chute. Soupçonnant que cet enchaînement de faits n'est pas un hasard, le laboratoire fait appel à GEOS afin de déterminer et de comprendre les origines du phénomène. Dans un premier temps, nous sommes intervenus pour renforcer la sécurité de l'ensemble de ses activités dans le monde, sensibiliser ses personnels à la protection du patrimoine, sécuriser ses systèmes d'infor-

mation et préserver le secret de ses recherches scientifiques. Dans un second temps, nos équipes d'investigation ont mis en évidence les liens entre la concurrence et certains experts dont les rapports scientifiques ainsi que l'objectivité étaient largement sujets à caution. De plus, elles ont permis de révéler les actions d'influence de ce concurrent auprès des agences européennes pour faire interdire le médicament. La cartographie précise de la situation ainsi établie, ainsi que les éléments de preuve recueillis, ont alors permis à notre client d'alerter les autorités compétentes puis de mettre en œuvre le plan de communication adéquat pour reprendre l'initiative et relancer le programme de développement du médicament.

Enfin, autre cas récent : une entreprise française est accusée, à tort, par des ONG, de profiter du travail forcé dans un pays émergent et de détériorer l'environnement. GEOS a démontré en quelques semaines que ces informations étaient fausses et a confondu les accusateurs en mettant en lumière leurs liens avec la concurrence et leur partialité, grâce à une campagne média ciblée.

Défense : Toujours dans le champ de l'intelligence économique, comment évaluer le risque et quelle typologie de ce risque peut-on mettre en chantier ?

Stéphane Gerardin : C'est une question tout à fait cruciale parce que – comme en matière de contre-terrorisme - de la configuration du risque et de la rectitude de son analyse dépend la configuration de défense et/ou de riposte. Il convient tout d'abord de rappeler qu'en économie globalisée, l'entreprise est exposée à des risques variés et croissants

Le grand entretien

8 maîtriser seule: criminalité économique, instabilité politique, hyper concurrence, cybercriminalité, etc. Mais au-delà de ça, le premier risque de l'entreprise est sans doute l'incertitude car, dans la conquête ou la préservation de marchés, le dirigeant doit prendre des décisions de plus en plus rapidement, sans avoir le temps de bien analyser les inconnues qui constituent son environnement : ses concurrents, ses partenaires, ses clients, les décideurs politiques, les relais d'opinion... Dans ce contexte, notre raison d'être réside donc dans notre capacité à réduire cette incertitude, en collectant sûrement et rapidement des informations utiles sur ces acteurs, informations que l'entreprise n'est pas en mesure d'acquérir par ses moyens propres, ses conseils ou réseaux traditionnels.

Précisément, nous intervenons à deux niveaux :

En amont, nous permettons au client d'enrichir sa réflexion stratégique en répondant à ses questions fondamentales: quelle est sa vision du marché ? Quelle sera son évolution ? Quel est son positionnement sur le marché ? Quelle est son image ? Quelle doit être sa stratégie de croissance ?...

En aval, nous l'accompagnons dans ses choix tactiques, dans des contextes particuliers: choix d'une acquisition, lancement d'un produit, pénétration d'un marché, volonté d'avoir telle ou telle image...

Chez GEOS, nous travaillons dans le cadre évolutif d'une typologie de six grands risques :

1) Les concurrents : comment prendre l'avantage en se comparant à eux, en s'appropriant leurs meilleurs pratiques pour gagner du temps ou au contraire en s'en différenciant, en analysant leurs mouvements et leurs intentions?

2) Les marchés : comment se maintenir ou pénétrer de nouveaux champs ? Evaluer les circuits décisionnels, les partenaires, les intermédiaires, les concurrents, les leaders d'opinion afin de dresser la cartographie de l'environnement local la plus précise possible.

3) Les cibles d'acquisition : en complément des banques d'affaires qui peuvent se concentrer sur l'ingénierie financière, comment s'informer sur les pratiques du management, la structure du capital, la pérennité des contrats, le climat social... ?

4) Les leaders et les relais d'opinions : Comment connaître et veiller les acteurs qui peuvent produire une influence (ONG, environnement associatif, Think-Tanks, groupes de pression, lobbyistes, médias...?)

5) Les menaces criminelles : Comment se prémunir et lutter contre les fraudes, le blanchiment, la corruption, les marchés parallèles, les contrefaçons et les pénétrations d'organisations criminelles ou sectaires ?

6) Les contentieux : Comment négocier en position de force et gagner un procès en présentant des preuves et en bénéficiant d'un soutien à l'action judiciaire ?

Défense : Qu'est-ce qui différencie les méthodes de travail de GEOS de celles de vos concurrents anglo-saxons ?

Stéphane Gerardin : Si l'on prend la sûreté des grands projets comme, par exemple,

celle des oléoducs Bakou/Céhan ou celle des infrastructures pétrolières du Nigeria ou encore celle des sites de la société Goro Nickel en Nouvelle Calédonie, nous procédons par approches transversales, à partir d'une analyse socio-économique à la fois globale et régionale, en immersion dans et avec les populations locales, à travers des partenariats de différents types. Il s'agit, en effet, de faire accepter et de faire participer ces populations et leurs représentants aux différents projets que nous mettons en place ou que nous accompagnons. Cet accompagnement se traduit de différentes manières par le développement de micro-projets socio-économiques.

Au Tchad, par exemple, pendant la construction des infrastructures pétrolières du champ de Komé, nous avons mis en place des mécanismes afin de réguler le cours du mil qui avait explosé à la suite de l'implantation de grandes sociétés se soldant par l'arrivée d'une nouvelle main d'œuvre, donc d'une brusque augmentation de la demande, donc d'une inflation importée très dommageable

pour les communautés autochtones. Ailleurs, il s'agit de favoriser la création de dispensaires, de micro entreprises, ou de radios locales qui pourront expliquer ce qu'il se passe de nou-

veau dans la région. Autant d'interventions qui consistent à éviter le syndrome de la bunkérisation (on boucle le périmètre, on protège et on ne bouge plus), méthode qui caractérise la plupart des interventions de nos homologues anglo-saxons. C'est, là encore l'expression d'une grande différence culturelle.

L'héritage de nos traditions militaires en Afrique, Indochine et Outre-Mer implique que les opérateurs français sont habitués à travailler en immersion dans les populations locales, à leur contact, avec elles et non à partir d'un extérieur occidental plaqué, parachuté comme tombant du ciel sans autre explication que celle d'une simple rationalité matérielle et marchande.

Ces différentes interventions, en association avec des partenaires locaux, intègrent désormais les exigences de respect et de protection de l'environnement dans une perspective globale de développement durable. Ces spécificités d'ordre méthodologiques rejoignent ce qu'on peut appeler une éthique d'engagement et d'intervention. Notre approche est fondée sur un système de bonne gouvernance.

Défense : Précisément, sur ce terrain de

L'éthique et de la déontologie professionnelle, quelles sont vos repères, sinon vos exigences ?

Stéphane Gerardin : En ce qui concerne l'éthique et les normes, GEOS agit en conformité avec les exigences institutionnelles nationales, locales et multilatérales conformément aux différents codes de procédures des Nations Unies, de l'Union européenne et d'autres organisations régionales. Cette exigence d'éthique et d'observance des normes ne consiste pas en un simple respect de principes formels extérieurs mais, au final, se confond avec la mise en oeuvre de nos méthodes d'engagement. C'est " l'auto-mouvement du contenu " pour employer un vocabulaire scientifique. C'est parce que ces règles d'engagement s'appliquent, s'adaptent et se transforment avec et au travers d'une concertation continue, d'un réseau de maillage dans les populations concernées qu'elles produisent un sens et plus précisément les informations susceptibles - en amont - de désamorcer des malentendus pouvant générer des crises plus difficilement gérables. Oui, il s'agit de prendre les choses en amont : toujours – autant que faire se peut – remonter aux causes... et produire de l'information susceptible de transformer sinon de dépasser des rapports de forces bloqués. Instaurer de la fluidité, offrir de la sérénité... autant de perspectives de travail visant à produire un environnement stable.

Cette approche nécessite beaucoup de pragmatisme et d'écoute... une certaine " French touch " que les anglo-saxons respectent parce qu'elle s'avère souvent plus efficace que l'imposition de modèles ethno centrés, dogmatiques, plaqués sur des réalités qui bougent. Fort de cette expérience et de plusieurs belles réussites nous n'avons aucun complexe à avoir face à nos concurrents. Désormais, de grandes compagnies anglo-saxonnes font appel à nos services, à cette " French touch " qui fait la différence...

Défense : Les tâches de sécurité relèvent, en principe, des pouvoirs régaliens de l'Etat. Comment éviter les contradictions entre des objectifs privés et l'intérêt général, même si la doxa du politiquement correct veut que l'on parle davantage d'externalisation plutôt que de privatisation. Autrement dit, comment une société française et européenne comme GEOS fixe-t-elle ses lignes rouges ?

Stéphane Gerardin : Vous avez raison de rappeler que la sécurité reste largement une affaire relevant des pouvoirs régaliens de l'Etat. Mais comme on l'a précisé à plusieurs

reprises, depuis la fin des années 80, le monde est devenu plus instable, plus dangereux, extrêmement complexe... L'une des composantes essentielles de ces changements, sinon de ce grand chambardement, réside, justement dans une reconfiguration des relations entre l'Etat et la sphère privée.

La sécurité des ressortissants reste l'affaire de l'Etat. Mais ce dernier n'a plus ni forcément la vocation ni les moyens suffisants pour garantir la sécurité de tous les acteurs privés, d'autant plus que le personnel des entreprises est aujourd'hui international et doit être pris en compte de manière globale comme on l'a vu lors de la récente crise du Liban. Par conséquent, l'Etat est contraint d'" externaliser " et je pense que c'est plus juste d'employer ce terme que celui de "privatiser" porteur de connotations idéologiques qui rajoutent aux confusions possibles. Externaliser, c'est tout simplement s'adresser à un opérateur qui dispose des compétences et des savoir-faire pour remplir des mandats précis et ponctuels que l'Etat ne peut ou ne veut pas assumer. Qu'on la déplore ou pas, cette évolution ne relève pas d'un libre arbitre individuel ou collectif mais de la marche du monde, de ses ruses et de ses dysfonctionnements.

Enfin, GEOS est, comme vous le soulignez, une société française et européenne, ce qui signifie clairement qu'elle ne peut jouer contre les intérêts français ou européens. Là encore, bien difficile d'être définitif, péremptoire et formel, les évolutions se recomposent au coup par coup, en fonction des crises, des nouvelles crises, de leurs dimensions inédites et de leurs accélérations.

Défense : Compte-tenu de ce " pragmatisme fluide " destiné à accompagner les évolutions de notre monde, l'expertise et son partage, c'est-à-dire la formation constitue un secteur de pointe vital. Comment travailler-vous, en amont, plus précisément sur les plans de la formation et de la sensibilisation ?

Stéphane Gerardin : C'est, évidemment une activité de première importance, transversale sur nos trois cœurs de métier. Pour la sécurisation du développement international, il s'agit de sensibiliser et de former les voyageurs d'affaires et les expatriés aux règles de sûreté en déplacement ; d'enseigner l'ingénierie de la sûreté des grands projets à l'international et de développer des formations à l'anticipation et à la conduite des crises. Dans le secteur de l'intelligence économique, notre action concerne essentiellement la sensibilisation à la protection des informations sensibles de

l'entreprise et à l'ingénierie et aux politiques générales de la sûreté des informations sensibles. Enfin, concernant le secteur sûreté/sécurité, nous travaillons sur la prévention des situations d'agression et d'incivilité en entreprise ; à l'organisation de la prévention et de la gestion de crises ainsi qu'à la prévention du risque terroriste en entreprise.

Finalement, il s'agit de transmettre les savoir-faire spécifiques du groupe et de partager avec nos partenaires, l'expérience accumulée et constamment remise à jour.

Défense : En définitive, vos cœurs de métiers et les méthodes qu'ils impliquent s'apparentent très étroitement, y compris dans leurs évolutions, aux tâches des grandes compagnies d'assurance ?

Stéphane Gerardin : Absolument. Culturellement et conceptuellement, la finalité de nos activités rejoint celle des grands opérateurs de l'assurance, à savoir réduire l'occurrence du risque, prévenir pour réduire cette occurrence. Lorsque cette finalité est atteinte, le plus en amont possible, avant que ne se produisent les crises et les sinistres, nous savons que l'ensemble des coûts s'en trouve grandement diminué pour tout le monde. Cette convergence d'objectifs et, parfois, de méthodes nous a fait prendre la décision de faire entrer la culture de l'assurance dans notre capital. Il y a deux ans, Guillaume Verspieren est entré dans le capital de GEOS à hauteur de 34%. Je précise qu'il s'agit de la personne physique et non du premier courtier français d'assurances éponyme détenu par sa famille. Nous nous sommes rendus compte très vite que, malgré des milieux éloignés, notre

Le grand entretien

culture du risque était très proche, lui avait une approche financière du risque, nous une approche opérationnelle. Nous avons compris qu'il y avait là de fabuleuses synergies à mettre en oeuvre pour développer des produits de prévention, de formation et de management permettant de réduire l'exposition d'une entreprise au risque. Nous avons depuis développé un partenariat avec l'assureur AIG dans le domaine des polices d'assurances " Kidnapp & Ransom ", ainsi que des services d'information, de conseils aux voyageurs et d'assistance avec AXA Assistance et SwissLife.

Défense : Comment évoluent l'implantation géographique et les réseaux de GEOS ?

Stéphane Gerardin : GEOS se développe à travers un réseau mondial. Nous sommes présents dans plus de 80 pays. La cartogra-

phie de notre implantation durable l'illustre à l'envi. Historiquement, l'Europe continentale et la Russie constituent la charpente de nos implantations et développements. Le Proche-Orient et l'Afrique représentent nos principaux théâtres d'interventions avec, là aussi, l'implantation de structures durables. L'Asie centrale, dont l'Afghanistan, demeure l'une de nos zones de prédilection où nos savoir-faire sont de plus en plus sollicités.

Enfin, l'Amérique latine fait l'objet de tous nos efforts depuis deux ans. Fort de ses trois représentations à Bogota, Caracas et San José, GEOS vient d'ouvrir un nouveau bureau à Mexico afin de répondre aux besoins croissants des entreprises privées et des institutions publiques locales. Ce bureau a pour mission de conseiller et d'assister les clients de GEOS déjà présents au Mexique, de renforcer la présence du groupe en Amérique centrale, d'y promouvoir l'offre de nos prestations et d'y développer de nouveaux courants d'affaires. D'ores et déjà, Rio de Janeiro et Panama sont à l'étude...

Défense : Comment voyez-vous évoluer vos cœurs de métier ?

Stéphane Gerardin : Les relations avec l'Etat et les grandes institutions internationales vont encore évoluer et, peut-être, finir par déboucher sur des formes de partenariats publics privés ... Encore une fois, il ne s'agit pas de poursuivre des chimères et de légiférer de manière formelle et désincarnée mais de tenir compte des retours d'expérience et d'évoluer en fonction des résultats obtenus et des expériences acquises.



pratiques de bonne gouvernance. Dans les sphères de l'intelligence économique, on l'a dit, les rapports Martre et Carayon, de même que les initiatives développées par Alain Juillet, ont ouvert de nouvelles perspectives. Saluons, au passage, la création de la Fédération des professionnels de l'intelligence économique, dont GEOS est membre fondateur. Après les apports de l'Amiral Lacoste, Jean-Bernard Pinatel continue à travailler à la mise en œuvre des concepts de l'intelligence économique en tenant compte de la grande diversité de métier que ceux-ci recouvrent. Depuis de nombreuses années, Alain Juillet dit aux professionnels du secteur : organisez-vous pour être représentatifs afin d'être en position de discuter avec l'Etat. Il faut conforter et alimenter ce mouvement.

Dans cet esprit, nous avons lancé notre filiale " GEOS Business Intelligence ". Comme pour les secteurs de sécurisation du développement international, de la sécurité territoriale, des domaines sûreté/sécurité, notre impératif catégorique demeure : protéger et accompagner le développement de nos clients et leur permettre de continuer à saisir leurs opportunités d'affaires mais en maîtrisant mieux les risques...

PROPOS RECUEILLIS PAR " DEFENSE "

1/ Alain Juillet : " En France, en 1986-1987, Monsieur Guillaumeau, revenant des Etats-Unis, a été le premier à communiquer sur le sujet, mais il n'a pas été entendu. C'est Henri Martre, dans un rapport publié six ans plus tard, qui a été le premier à faire prendre conscience du problème en France. Il a été relayé deux ans plus tard par la commission présidée par Bernard Esambert qui a tenté la mise en application du concept au niveau de l'Etat et des entreprises. Malheureusement cet effort n'a pas été suivi d'effet. Seuls les universitaires et les chercheurs ont continué à travailler sur l'intelligence économique. L'IHEDN a été la première institution à dispenser une formation spécifique, tandis que l'IHESI lançait des groupes de réflexion sur la mise en œuvre du concept. C'est en 2002 que le Premier ministre a décidé qu'il fallait agir face à la perte de différents contrats à l'étranger, que l'on croyait acquis, et à la prise de contrôle de sociétés françaises stratégiques. Le député Bernard Carayon a reçu pour mission de faire un rapport sur l'intelligence économique. Remis à l'été 2003, et contenant 38 propositions, il a eu un grand retentissement et créé un intérêt réel chez les différents acteurs concernés par le sujet. On peut dire qu'il a été l'initiateur de l'approche actuelle ". " Défense ", numéro 112 (septembre/octobre 2004).

2/ La FIAS (Force internationale d'assistance à la sécurité) est une force de quelque 30.000 soldats chargés d'assister les autorités afghanes dans leurs missions de stabilisation de la paix et de la reconstruction du pays sous commandement de l'OTAN, agissant sous le mandat des Nations Unies.

3/ DCN : Direction des constructions navales.

Le grand entretien

Les attaques du 11 sep-

tembre 2001 n'ont eu que peu d'influence sur les stratégies d'entreprises. Par contre l'attentat meurtrier, commis le 8 mai 2002 à Karachi, contre les techniciens français de la DCN³ a constitué un véritable traumatisme et a joué le rôle d'élément déclencheur d'une prise de conscience de la part des dirigeants de société quant à leurs responsabilités juridiques et pénales touchant la sécurité de leurs personnels. Enfin, la série de kidnappings opérée à Jolo au sud des Philippines en juillet 2004, a conforté les mêmes acteurs, ainsi que les professionnels du Tourisme, à prendre activement en compte leurs obligations de prévention, d'information, de formation de leurs personnels, leurs devoirs également d'auditer leur sites/destinations sensibles pour mettre en œuvre des plans de sûreté et de crise, comme autant de facteurs inhérents à leurs activités traditionnelles et à leurs