



MINISTÈRE
DE L'INTÉRIEUR

*Liberté
Égalité
Fraternité*



FLASH DGSi #81

février 2022

INGÉRENCE ÉCONOMIQUE

EXEMPLE D' ACTIONS ÉTRANGÈRES CIBLANT LE
SAVOIR-FAIRE STRATÉGIQUE D'UN SECTEUR
INDUSTRIEL FRANÇAIS DE POINTE



Ce « flash » évoque des actions d'ingérence économique dont des sociétés françaises sont régulièrement victimes. Ayant vocation à illustrer la diversité des situations auxquelles les entreprises sont susceptibles d'être confrontées, il est mis à votre disposition pour vous accompagner dans la diffusion d'une culture de sécurité interne. Il est également disponible sur le site internet : www.dgsi.interieur.gouv.fr

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

Pour toute question relative à ce « flash » ou si vous souhaitez nous contacter, merci de vous adresser à :

securite-economique@interieur.gouv.fr



MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR

*Liberté
Égalité
Fraternité*



FLASH DGSi #81

FÉVRIER 2022

INGÉRENCE ÉCONOMIQUE

EXEMPLE D' ACTIONS ÉTRANGÈRES CIBLANT LE SAVOIR-FAIRE STRATÉGIQUE D'UN SECTEUR INDUSTRIEL FRANÇAIS DE POINTE

La DGSi détecte régulièrement des situations dans lesquelles des acteurs économiques étrangers ciblent des savoir-faire et des technologies de pointe. Des intermédiaires, qui agissent pour le compte d'intérêts étrangers et par intérêt financier personnel, sont susceptibles de déstabiliser des entreprises françaises, voire tout un secteur d'activité.

Ce flash illustre la succession, sur plusieurs années, des actions déployées par un homme d'affaires étranger pour capter les technologies d'un secteur industriel français de pointe et le fragiliser, au profit d'une puissance étrangère concurrente. Cet acteur a également cherché à tirer profit de la crise sanitaire pour commercialiser du matériel médical, au détriment d'entreprises françaises.

PREMIÈRE PHASE

Un homme d'affaires étranger, implanté en France depuis plusieurs années et dirigeant de nombreuses sociétés, prétend bénéficier d'importants fonds publics étrangers destinés à réaliser des investissements pour soutenir un secteur d'activité français en tension. L'homme d'affaires a en particulier créé une société française dédiée au rachat d'entreprises détentrices de savoir-faire stratégiques reconnus dans un secteur d'activité de pointe.

Grâce au soutien de quelques intermédiaires français bénéficiant d'un réseau professionnel étendu, l'homme d'affaires a été en mesure d'identifier avec précision des sociétés françaises de petite taille, localisées dans une même zone géographique et confrontées à d'importantes difficultés financières.

En l'espace de quelques années, il est parvenu à racheter plusieurs sociétés françaises en proposant des offres particulièrement avantageuses. Les offres de reprise impliquaient notamment la reprise totale des dettes, des cautions bancaires et une garantie sur le paiement des derniers mois de salaires non-versés aux salariés.

DEUXIÈME PHASE

Régulièrement en déplacement à l'étranger dans le cadre d'autres activités commerciales, l'homme d'affaires a placé un Français à la tête de l'ensemble des sociétés rachetées. Au fil des mois, la mauvaise gestion de ces sociétés et l'absence de projet industriel du repreneur a conduit à la dégradation de leur santé financière. En parallèle, leurs technologies et savoir-faire ont été progressivement transférés au profit de groupes industriels établis à l'étranger et spécialisés dans le même secteur d'activité.

Malgré les promesses d'investissement initialement formulées, les paiements des salaires et des factures des fournisseurs n'ont pas été honorés et les sociétés ont vu s'accumuler d'importants découverts bancaires. À mesure que les commandes auprès de clients n'étaient plus honorées, la réputation des sociétés a été affectée et plusieurs contrats ont été perdus.

TROISIÈME PHASE

En parallèle, dans le contexte de la pandémie de Covid-19, l'homme d'affaires a cherché à diversifier son activité afin de tirer profit de son implantation locale en lançant une nouvelle société spécialisée dans la conception et la distribution de matériel médical d'origine étrangère. Les fonds de l'homme d'affaires ont ainsi été orientés vers cette nouvelle société plutôt que vers les sociétés rachetées au cours des mois précédents, toujours en proie à de grandes difficultés financières.

Quelques mois plus tard, les sociétés françaises rachetées par l'homme d'affaires ont constaté que des entreprises étrangères proposaient désormais des produits fabriqués à partir de leurs technologies, ce qui a contribué à dégrader encore davantage leur situation financière.

Ne parvenant pas à honorer les commandes de matériel médical de sa nouvelle société, l'homme d'affaires a finalement quitté le territoire français, laissant son associé français gérer seul, et sans ressources financières, les entreprises qui avait été acquises avant d'être vidées de leur savoir-faire.

COMMENTAIRES

Lorsqu'elles sont confrontées à des difficultés financières, les sociétés françaises sont susceptibles d'accepter dans la précipitation les offres d'investisseurs étrangers qui semblent avantageuses.

Des acteurs étrangers peuvent déployer d'importants moyens financiers au profit d'entreprises françaises en difficulté et leur promettre de les soutenir financièrement dans le seul but de capter et de transférer hors du territoire national leurs savoir-faire et technologies.

Ces acquisitions, qui se traduisent souvent par un investissement initial nettement supérieur aux autres offres, se font parfois sans projet de long terme. Les technologies détournées peuvent permettre de renforcer ou de faire émerger des sociétés étrangères concurrentes, capables de commercialiser des produits similaires à des prix inférieurs à ceux de la filière française.

PRÉCONISATIONS DE LA DGS1

EN CAS D'APPROCHE, DE PROSPECTION COMMERCIALE OU DE PROPOSITION D'ACQUISITION

- **Prendre suffisamment de temps pour évaluer l'honorabilité de ses interlocuteurs et partenaires potentiels et utiliser avec eux des moyens de communication sécurisés.** Il s'agit d'effectuer des vérifications approfondies (ou *due diligence*) destinées à recueillir tout élément sur le partenaire potentiel pour évaluer ses intentions. Il convient notamment faire preuve de vigilance lorsqu'une offre semble particulièrement attrayante, même lorsqu'elle est relayée par un partenaire d'affaires habituel ou réputé dans son domaine d'activité. Dans le cadre des entrées en relation avec de nouveaux partenaires d'affaires potentiels, il est essentiel d'utiliser des moyens de communication vérifiés et de privilégier les rencontres physiques afin de prévenir tout risque d'escroquerie ou d'usurpation d'identité.
- **Évaluer les conséquences du partenariat pour la pérennité financière et la réputation de l'entreprise à long terme.** Il s'agit notamment de prévenir toute situation de dépendance commerciale ou technologique, de transfert de savoir-faire ou de captation de données sensibles. Les modalités de maintien ou d'évolution des contrats en cours et des emplois doivent être évoquées.
- **En cas de difficultés financières, solliciter le comité interministériel de restructuration industrielle (CIRI)** et, pour les entreprises de moins de 400 salariés, les comités départementaux d'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI).
- **Solliciter le service de l'information stratégique et de la sécurité économiques (SISSE) et la DGS1,** compétents pour soutenir et accompagner les sociétés qui envisagent des changements d'actionnaires, **et des structures extérieures qualifiées** (cabinets d'audit, avocats, banques, sociétés spécialisées, etc.).

DANS LE CADRE DE NEGOCIATIONS EN VUE DE LA CESSIION D'UNE ACTIVITÉ OU D'UNE SOCIÉTÉ

- **Accorder la plus grande attention aux clauses susceptibles d'être imposées par le futur partenaire,** telles que celles relatives au transfert de savoir-faire et de technologies. Envisager d'imposer des conditions relatives au maintien des contrats commerciaux en cours sur une durée définie et des garanties concernant le maintien en conditions opérationnelles de l'outil industriel.
- **Prévoir des clauses strictes permettant de protéger la société, ses salariés, son savoir-faire et sa propriété intellectuelle,** et prévoir des mesures permettant de sanctionner le partenaire en cas de manquement. Il convient également d'évaluer la possibilité de déposer des brevets en France ou à l'étranger afin de protéger juridiquement les technologies les plus sensibles.

DANS LA RELATION AVEC UN INVESTISSEUR ÉTRANGER

- **Sensibiliser les salariés de l'entreprise à la nécessité de faire remonter toute situation inhabituelle menaçant les savoir-faire de la société** (manquement ou comportement déloyal d'un salarié, d'un stagiaire ou d'un prestataire, suspicion de transfert ou de détournement de technologies, etc.) et désigner dans l'entreprise un point de contact qui leur permettra de rapporter tout fait inhabituel.
- **Alerter les services de l'État compétents en cas de découverte ou de suspicion d'une tentative de captation d'informations sensibles ou après avoir constaté l'existence d'un préjudice.** La DGSi dispose d'une adresse électronique dédiée : securite-economique@interieur.gouv.fr