



MINISTÈRE
DE L'INTÉRIEUR

*Liberté
Égalité
Fraternité*



FLASH DGSi #70

DÉCEMBRE 2020

INGÉRENCE ÉCONOMIQUE

LES RISQUES DE CAPTATION D'INFORMATIONS LIÉS
AUX PARTENARIATS DÉSÉQUILIBRÉS AVEC DES
ACTEURS ÉTRANGERS



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.

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 #70

DÉCEMBRE 2020

INGÉRENCE ÉCONOMIQUE

LES RISQUES LIÉS AUX PARTENARIATS DÉSÉQUILIBRÉS AVEC DES ACTEURS ÉTRANGERS DÉLOYAUX

Les partenariats sont indissociables de la vie économique d'une entreprise ou de la vie scientifique d'une structure de recherche. Néanmoins, conclus avec des acteurs mal intentionnés, ils peuvent représenter une menace réelle pour la pérennité de la partie française victime. À ce titre, des entités étrangères sollicitent régulièrement des acteurs français innovants dans l'objectif d'établir un partenariat visant à s'approprier indûment leur savoir-faire ou leur technologie de pointe.

Si la plupart des grands groupes disposent de moyens juridiques et économiques importants pour se prémunir de telles manœuvres, les acteurs économiques nationaux de taille plus modeste (*start-up*, TPE, PME, laboratoires de recherche), parfois moins sensibilisés et moins protégés face aux manœuvres d'ingérence économique, peuvent être amenés à conclure des partenariats à risque, notamment en raison de considérations financières.

Des conditions préjudiciables à la structure française peuvent ainsi être imposées par la partie étrangère, qui peut également chercher à établir une relation visant à mettre son partenaire français en situation de dépendance financière ou technologique.

En outre, les propositions de coopération émanant d'acteurs étrangers peuvent également servir de prétexte pour obtenir des informations sensibles sur la structure française ciblée.

PREMIER EXEMPLE

Une PME française, détentrice d'un savoir-faire de pointe, a établi un partenariat avec un important groupe international. Confrontée à des difficultés financières, l'opportunité d'un tel partenariat est apparue bénéfique à court terme pour la société française en contrepartie d'un soutien technique apporté au groupe étranger. Toutefois, le groupe étranger s'est servi de ce partenariat comme d'un levier pour s'approprier progressivement le savoir-faire de la PME.

Après avoir multiplié les demandes d'études et d'avis techniques, en échange de compensations financières très avantageuses et difficiles à refuser, le groupe étranger développe désormais en interne le savoir-faire de la PME. À la suite de ce partenariat et de ces transferts de compétences, le groupe étranger peut désormais se positionner comme son concurrent direct et, grâce à des économies d'échelle, peut proposer les mêmes services à des prix plus compétitifs.

DEUXIÈME EXEMPLE

Confrontée à des difficultés pour trouver certaines données nécessaires à ses travaux scientifiques dans le domaine médical, une *start-up* française a entamé des négociations avec une structure de recherche étrangère capable de lui fournir les bases de données recherchées.

Néanmoins, en jouant habilement sur l'urgence de la crise sanitaire, la structure étrangère a tenté d'imposer à son partenaire des conditions particulièrement contraignantes en exigeant d'obtenir la totalité de la propriété intellectuelle liée aux différents travaux de recherche, tout en refusant de concéder une répartition équilibrée des éventuelles retombées financières.

Après avoir évalué l'honorabilité de la structure étrangère, la *start-up* a décidé de ne pas conclure ce partenariat. Toutefois, elle estime que ces négociations infructueuses avec une entité étrangère déloyale lui ont fait perdre plusieurs mois dans ses travaux de recherche.

TROISIÈME EXEMPLE

Un laboratoire français, dont les travaux sont reconnus au niveau international, est régulièrement sollicité par un important groupe industriel étranger qui lui propose de mettre en place des partenariats et des coopérations en échange de propositions financièrement intéressantes.

Dès les premiers échanges, ce groupe étranger a tenté d'imposer ses conditions et a multiplié les discussions très précises avant d'aboutir à la signature d'un contrat formel de recherche, lui permettant de recueillir de nombreuses informations sensibles. En outre, malgré les consignes de la direction du laboratoire, qui avait défini un point de contact unique, le groupe étranger a, au cours des négociations, parfaitement ciblé les chercheurs et les équipes qui travaillent sur ses sujets d'intérêt et les contacte désormais directement.

Ce laboratoire a ainsi été victime de captation avérée de technologies et peine encore à contrer les approches répétées du groupe étranger qui a établi des liens directs avec ses personnels.

COMMENTAIRES

En recherche de débouchés commerciaux ou de technologies et de solutions dont elles ne disposent pas en interne, les entreprises et les structures de recherche françaises sont régulièrement amenées à nouer des partenariats avec des acteurs économiques étrangers.

Les négociations préalables à la conclusion du partenariat exposent les entités françaises à un risque de révéler, volontairement afin de satisfaire les exigences de l'autre partie ou involontairement en cas de démarche intrusive et déloyale de la partie étrangère, des données stratégiques. Cette situation peut porter atteinte à leur avance technologique et menacer leur santé financière, notamment pour les acteurs les plus innovants (*start-up*, TPE/PME, laboratoires de recherche, etc.).

Certaines entités françaises ont également pu constater, une fois l'accord signé, des tentatives de contournement de certaines clauses par le partenaire étranger. Le risque majeur est l'appropriation induite de savoir-faire et de briques technologiques essentielles au développement et à la compétitivité de ce dernier.

Le service a constaté une recrudescence de ces situations ces derniers mois, liée notamment au climat d'incertitude et aux perturbations économiques provoqués par la crise sanitaire de la Covid-19, qui poussent certains acteurs économiques français, particulièrement les plus vulnérables, à conclure des partenariats déséquilibrés aux conséquences potentiellement préjudiciables.

PRÉCONISATIONS DE LA DGSi

RECOMMANDATIONS FACE AUX RISQUES INDUITS PAR LES PARTENARIATS DÉSÉQUILIBRÉS AVEC DES ACTEURS ÉTRANGERS :

Avant la conclusion du partenariat :

- **Évaluer l'honorabilité du partenaire potentiel avant la conclusion du partenariat.** Sur le modèle des *due diligence* effectuées dans le cadre d'un éventuel rachat d'entreprise, il s'agit de recueillir le maximum d'informations sur le partenaire potentiel et d'évaluer ses intentions.
- **À l'issue de ces investigations et en cas de doute sur le futur partenaire,** envisager de solliciter des partenaires alternatifs présentant une meilleure réputation.
- **Accorder une attention particulière à la préparation des rencontres avec les partenaires potentiels.** Dans le cadre de rencontres formelles et informelles, il convient notamment de s'assurer de ne pas fournir prématurément des informations stratégiques.

- **Veiller à garantir une protection juridique suffisante aux technologies les plus sensibles, notamment lorsqu'elles entrent dans le cadre du futur partenariat.** Il convient ainsi de s'interroger sur l'opportunité de déposer des brevets en France ou à l'étranger, et de prévoir des clauses strictes relatives à la protection de la propriété intellectuelle.
- **Mettre en place des mesures de protection physique suffisantes des locaux.** Il s'agit d'empêcher les partenaires potentiels d'accéder aux locaux où sont développés les actifs les plus stratégiques sans y être autorisés. Dès lors, il s'agit de renforcer et d'améliorer les mesures de sûreté bâtementaire (mesures anti-intrusion, systèmes de contrôle d'accès, etc.), de réfléchir à la pertinence d'instaurer une zone à régime restrictif (ZRR), ainsi que d'encadrer étroitement les visites de délégation préalables à la conclusion du partenariat.
- **Privilégier un unique point de contact en interne.** Il s'agit d'assurer la centralisation de l'ensemble des échanges, de conserver un dialogue homogène et cohérent avec le partenaire potentiel, et d'éviter les demandes d'informations abusives tout en protégeant les salariés et personnels clés.
- **Évaluer les conséquences financières à moyen et long terme.** Il s'agit d'identifier les risques de dépendance susceptibles de piéger l'entité française dans un partenariat qui l'assujettirait progressivement à la partie étrangère.

Lors de la signature de l'accord de partenariat et de son exécution :

- **Prévoir des clauses de révision dans le contrat de partenariat.** Il s'agit, en cas de manquement aux obligations ou de faute intentionnelle commis par le partenaire, de pouvoir en limiter les effets indésirables et, le cas échéant, de se dégager de cette collaboration.
- **Accorder la plus grande attention aux clauses relatives au transfert de savoir-faire et de technologie lors de la rédaction du contrat de partenariat.**
- **S'assurer régulièrement du strict respect de l'ensemble des conditions et des obligations imposées au partenaire dans l'exécution du contrat, notamment s'agissant du respect de la propriété intellectuelle.**
- **Organiser un système de signalement interne permettant de révéler tout manquement ou comportement déloyal commis par le partenaire.** Il peut s'agir de questions intrusives et de demandes insistantes pour accéder à certaines informations ou encore d'abus dans les conditions d'utilisation du patrimoine de la société.
- **Signaler d'éventuels préjudices aux services de l'État compétents.** À ce titre, la DGSi dispose d'une adresse courriel dédiée : securite-economique@interieur.gouv.fr