



MINISTÈRE  
DE L'INTÉRIEUR  
ET DES OUTRE-MER

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**FLASH DGSi #96**

SEPTEMBRE 2023

# INGÉRENCE ÉCONOMIQUE

UNE SOCIÉTÉ FRANÇAISE INNOVANTE CONFRONTÉE À  
DES ACTIONS ÉTRANGÈRES DE CAPTATION  
TECHNOLOGIQUE



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](http://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](mailto:securite-economique@interieur.gouv.fr)



---

## **UNE SOCIÉTÉ FRANÇAISE INNOVANTE CONFRONTÉE À DES ACTIONS ÉTRANGÈRES DE CAPTATION TECHNOLOGIQUE**

Dans les premières années suivant leur création, les sociétés françaises dotées d'un fort potentiel d'innovation sont particulièrement exposées aux marques d'intérêt étrangères. Si certaines approches visent à soutenir le développement de ces sociétés dont la technologie est prometteuse, d'autres ont pour objectif de capter les savoir-faire ou d'entraver le développement des sociétés ciblées.

Ce flash ingérence met en avant plusieurs problèmes auxquels a été confrontée une start-up industrielle française développant des produits de pointe. Plusieurs acteurs étrangers ont en effet cherché, sans se concerter et parfois simultanément, à capter les technologies de l'entreprise à différents stades de son développement.

### **PREMIER CAS**

Peu après sa création, la start-up industrielle française s'est adjoint les services de plusieurs revendeurs mandatés pour remporter de nouveaux contrats. L'un de ces intermédiaires a profité de sa présence dans les locaux de la société pour dérober un prototype de la société française afin de déposer un brevet à son nom sans autorisation.

La start-up a alors engagé une procédure judiciaire en référé afin de mettre un terme aux agissements déloyaux de son revendeur. Ce dernier a alors menacé de divulguer des informations stratégiques de la société et d'utiliser les plans qu'il avait en sa possession pour reproduire les mêmes produits à l'étranger. Il a également initié une campagne de dénigrement auprès des principaux partenaires et clients de la société. À l'origine de l'annulation de plusieurs commandes, cette campagne a engendré des pertes financières importantes pour la start-up.

Après avoir obtenu gain de cause à l'issue des procédures judiciaires, la start-up française a poursuivi son développement à l'international.

## DEUXIÈME CAS

Alors qu'elle débutait son activité en France et à l'international, la start-up a rencontré des difficultés dans la vente de ses produits sur un marché étranger, pourtant prometteur, où la concurrence était encore peu développée.

Les appels d'offres locaux imposaient en effet aux sociétés étrangères des exigences, notamment s'agissant de la localisation de la chaîne de production. Ne pouvant remplir l'ensemble des conditions, la start-up a été contrainte de se limiter à des partenariats avec des sociétés locales. Elle a dû en outre s'associer à un revendeur local autorisé, dans le cadre d'un contrat de maintenance conclu entre les deux sociétés, à démonter ses produits.

En parallèle, la start-up a été régulièrement approchée par des fonds d'investissement originaires de ce même pays qui lui promettaient un accès facilité à ce marché en contrepartie d'une prise de participation, leur donnant des droits sur sa propriété intellectuelle.

## TROISIÈME CAS

Toujours à la même période, la start-up française s'est vue proposer par une société, située dans un autre pays étranger, d'y distribuer ses produits. Les négociations se sont avérées difficiles en raison du manque de cohérence de ce partenaire potentiel, qui n'a cessé de revoir à la baisse le prix d'achat et la quantité de produits souhaités au fil des discussions.

Face au risque d'échec de ces discussions commerciales, le dirigeant de la société étrangère a finalement proposé d'acquérir, à un prix particulièrement élevé, des parts de la start-up française, voire de la racheter intégralement. Méfiante vis-à-vis de cette offre financière jugée peu crédible, la start-up a décliné cette proposition.

Quelques mois plus tard, un autre représentant de la société étrangère a soumis à la start-up française une nouvelle offre de rachat d'un montant encore plus élevé, conditionnée cette fois à l'obtention d'un échantillon de sa technologie. L'insistance dont ont fait preuve les représentants de la société étrangère a conduit la start-up française à rompre tout contact avec elle.

## COMMENTAIRES

**Le cas de cette start-up industrielle démontre la diversité d'approches et de situations auxquelles peut être confrontée une jeune société cherchant à se développer à l'international. À plusieurs étapes de son développement, son savoir-faire et sa propriété intellectuelle ont été menacés sous différentes formes : vol de matériel, proposition de prise de participation au capital, rétro-ingénierie, offre de rachat.**

**Ces tentatives de captation technologique illustrent l'attrait que peuvent susciter les start-up industrielles françaises et le niveau élevé de risques d'ingérences étrangères auxquelles elles peuvent être exposées dès les premières étapes de leur développement, à un stade où ses dirigeants sont souvent peu préparés à de telles actions.**

## PRÉCONISATIONS DE LA DGSi

### RECOMMANDATIONS FACE AU RISQUE DE CAPTATION DE SAVOIR-FAIRE DANS LE CADRE DE PARTENARIATS

- **Évaluer l'honorabilité de ses partenaires potentiels.** Des vérifications approfondies (ou *due diligence*) visant à recueillir tout élément sur le partenaire envisagé permettront d'évaluer ses intentions et d'anticiper une tentative d'ingérence.
- **Accorder une attention particulière à la préparation des rencontres avec le partenaire potentiel.** Dans le cadre de rencontres formelles et informelles, il convient notamment de s'assurer de ne pas fournir prématurément des informations stratégiques. Il faut notamment veiller à instaurer des mesures de protection physique et numérique en cas d'accueil du partenaire dans les locaux de la société.
- **Être vigilant lors de la rédaction des contrats de partenariat et de leur éventuelle révision.** Toute promesse formulée par le partenaire dans le cadre des négociations devra être formalisée dans un document signé entre les deux parties afin de pouvoir s'en prévaloir en cas de non-respect ultérieur de ces engagements. Il s'agira d'être particulièrement attentif aux clauses relatives au transfert de savoir-faire et de technologie.
- **Délimiter clairement les pouvoirs des mandataires à l'occasion de signatures de contrats commerciaux.**

### RECOMMANDATIONS FACE À LA CONCURRENCE D'UN ACTEUR ÉTRANGER CIBLANT LE SAVOIR-FAIRE DE LA SOCIÉTÉ

- **Mettre en place une veille stratégique active (technologique, juridique, concurrentielle, etc.) afin d'assurer un suivi de son domaine d'activité.** Une veille active doit permettre de détecter tout changement, présent ou futur, pouvant affecter son environnement économique et pouvant constituer un risque pour la pérennité de son activité.
- **Recenser et classer ses données en fonction de leur niveau de sensibilité afin d'en assurer un meilleur suivi et une meilleure sécurisation.** Il s'agit notamment d'identifier les informations stratégiques auxquelles ont accès les salariés et de détecter les éventuelles vulnérabilités de la société.
- **Déposer plainte auprès des services de police, de gendarmerie ou auprès du procureur de la République,** pour tout vol de données ou de matériels.

### RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES

- **S'assurer régulièrement du strict respect de l'ensemble des conditions et des obligations imposées au partenaire dans l'exécution du contrat, notamment concernant le respect de la propriété intellectuelle.**
- **Recourir rapidement aux services d'un conseil juridique en cas de litige avéré ou soupçonné avec l'un de ses partenaires.**
- **Alerter les services de l'État de toute tentative de captation d'informations sensibles.** La DGSi dispose d'une adresse électronique dédiée et se tient à la disposition des start-up industrielles

pour les accompagner dans leurs problématiques liées à l'ingérence économique étrangère :  
[securite-economique@interieur.gouv.fr](mailto:securite-economique@interieur.gouv.fr)

