



Lettre n°4 /// Janvier 2016

EDITO ///

Avec l'accord sur le nucléaire iranien obtenu à l'arraché pendant l'été 2015, on verrait presque refluer les théories sur la « Fin de l'histoire ». Au-delà du remous que cette avancée provoque dans le jeu des grandes puissances, Téhéran est d'ores et déjà perçu comme un nouvel eldorado économique. Néanmoins, la marge de manœuvre pour les acteurs économiques français reste étroite, étant donné la fermeté affichée par Paris pendant les négociations. Un article vient mettre en lumière des opportunités bel et bien réelles pour la diplomatie économique française - chère au ministère des Affaires étrangères, notamment dans les secteurs automobile et agricole.

Si la levée de l'embargo et la libéralisation du marché iranien sont proclamées urbi et orbi, l'omerta semble de mise sur le traité de libre-échange transatlantique, comme le rappelle l'un de nos rédacteurs. Le secret entraînant le doute, lui-même appelant l'inquiétude, la perspective d'un accord suscite des réactions très contrastées dans le gotha politico-économique. Après un 11ème round de négociations, le traité cristallise des oppositions très binaires : d'un côté, ses défenseurs mettent en avant une alliance raffermie avec nos alliés américains. De l'autre, ses pourfendeurs y voient une manifestation éloquentes d'un néo-impérialisme des États-Unis, et d'un ultralibéralisme susceptible de bafouer les quelques attributs de la souveraineté européenne.

S'il y a bien un domaine sur lequel l'Europe est en pointe, c'est celui des assurances, au sein duquel Royaume-Uni et France tiennent le haut du pavé. Une conférence organisée par notre comité autour de M. Jean-Michel Oudjani, Directeur des études en intelligence économique d'un groupe français d'assurance, a permis de mettre en exergue les évolutions d'un secteur qui offre des clefs de lecture sur notre monde contemporain et ses évolutions démographiques, économiques ou encore écologiques. A l'heure du big data, le paysage de l'assurance en France est appelé à se réformer et à se consolider autour de quelques acteurs clés.

Le focus sur ce secteur où la France est en pointe ne doit cependant pas faire oublier les enjeux plus globaux d'une économie française encore confrontée à la crise. Deux rédacteurs du comité nous plongent ainsi dans le monde des ETI, rouages essentiels du tissu économique et industriel français. In fine, l'enjeu reste partout le même : continuer à faire vivre l'« exception française », au plan diplomatique comme au plan économique, à l'international comme sur notre territoire.

Le Def Eco est votre lettre. Elle vous permet de suivre l'activité du Comité de Défense économique de l'ANAJ-IHEDN. Vous y retrouverez nos publications, l'actualité en lien avec nos thématiques, nos recommandations de lectures et nos rencontres d'experts. Un tableau de bord publié régulièrement tout au long de l'année est aussi diffusé sur le site de l'ANAJ-IHEDN (www.anaj-ihedn.org), sur la page du comité de Défense économique. La rédaction vous souhaite une bonne lecture.

Charles Experton, Auditeur-jeune de l'IHEDN, 82ème session 2014, Membre du Comité de Défense économique ///

DANS CE NUMÉRO ///

Retrouvez toutes les publications de l'ANAJ-IHEDN sur notre site : <https://www.anaj-ihedn.org/category/actualites/publications-revues/>

- P. 2 - Levée des sanctions en Iran, quelles opportunités pour les entreprises françaises ?
- P. 4 - Le Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) : Risques et enjeux
- P. 6 - Compte rendu de la conférence Assurance et Intelligence économique autour de M. Jean-Michel OUDJANI
- P. 7 - L'impact des ETI en France
- P. 8 - Notre point de vue sur... : Émission « Intelligence économique » sur France 24
- P. 9 - Notre rencontre d'experts : les trois cofondateurs du cabinet d'intelligence économique MIRESO

L'ACTUALITE DE LA DEFENSE ECONOMIQUE ///

05 FÉVRIER 2016 – ADMICAL : «CROWDFUNDING & MÉCÉNAT D'ENTREPRISE : DYNAMISEZ VOTRE LEVÉE DE FONDS» (PARIS) – [HTTP://WWW.ADMICAL.ORG](http://www.admical.org), 6 BOULEVARD SAINT-DENIS - 75010 PARIS.

DU 11 AU 14 FÉVRIER 2016 – TASTE OF PARIS : FESTIVAL DE LA GASTRONOMIE À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE. (GRAND PALAIS - PARIS) – [HTTP://PARIS.TASTEFESTIVALS.COM](http://paris.tastefestivals.com)

DU 02 AU 04 JUIN 2016 – CLUB IES : SOMMET IES CHAMONIX : SOMMET DE L'INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET DE LA SÉCURITÉ – 2^e ÉDITION - (CHAMONIX) - [HTTP://WWW.IESUMMIT.ORG](http://www.iesummit.org)

LE CARRÉ DE LA RÉDACTION ///

ANAJ-IHEDN, Comité de Défense Économique /// 1 Place Joffre, Case 41, 75700 SP07 Paris - FRANCE

Pour recevoir gratuitement la newsletter : defense-economique@anaj-ihedn.org /// Vous pouvez également nous faire part de vos commentaires ou réflexions.

Rédacteur en chef : Charles Experton ///
Directeurs de la rédaction : François Mattens, Marc Cazabat ///
Equipe de la rédaction : Jean-Baptiste Pitiot, Audrey Audusseau, Alexia Gaudron, ///
Contributeurs : Jean-Baptiste Gruffaz, Marc Cazabat, Joseph de Lavilleon, Julien Herten ///
Conception graphique et réalisation : www.pa-t.fr ///

Les propos tenus n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs



L'illustration agricole

L'agriculture n'est pas le secteur majeur de l'économie en Iran mais elle représente tout de même 10 % du PIB et 19 % des emplois en 2012. Malgré les efforts déployés depuis plusieurs décennies pour atteindre l'autosuffisance alimentaire, l'Iran demeure un très gros importateur de produits agricoles afin de répondre à une demande interne croissante en raison de l'augmentation considérable de sa population, ainsi qu'à une modernisation trop lente et insuffisante de son appareil de production. Cependant, le pays dispose de ressources naturelles considérables et occupe aujourd'hui le premier rang mondial dans la production de nombreuses denrées, dont le safran, les dattes et les pistaches.

Confronté à un contexte difficile, le secteur agricole doit relever le défi d'une modernisation inachevée. Près de 35% de la superficie du pays est cultivable, mais ces espaces eux-mêmes ne sont utilisés qu'à hauteur de 25%. Les ressources en eau sont suffisantes, notamment grâce aux précipitations qui confortent l'hydrométrie de ces régions. Le sol iranien permet la culture de denrées très variées telles que les céréales (blé, orge, riz, maïs), de nombreux fruits et légumes (concombres, pastèques, raisins,...), le coton, les épices (dont le safran), le thé, les pistaches ou encore les dattes. L'Iran est le 12ème producteur mondial de blé, derrière le Kazakhstan. La production locale est estimée à environ 11 millions de tonnes par an. En 2010, l'Iran a produit 1,6 million de tonnes de riz, alors que la consommation annuelle atteignait 2,6 millions. Le gouvernement souhaiterait atteindre une production annuelle de 2,4 millions de tonnes pour ainsi pouvoir subvenir à la quasi-totalité des besoins de la population.

Il s'agit ici d'une prospective et il ne faut en rien oublier que la levée des sanctions à l'encontre de l'Iran n'est pas encore effective. Celle-ci n'aura lieu que progressivement. Malgré la signature de l'accord établi à Genève le 14 juillet 2015 matérialisant l'accord du groupe P 5+1, il faut à présent que l'Agence internationale de l'énergie atomique (AIEA) contrôle et certifie le bon respect par Téhéran de ses obligations concernant son programme nucléaire. Si les procédures suivent leur cours comme prévu, les sanctions seront alors levées progressivement pour arriver à leur suppression complète d'ici une huitaine d'années. C'est dans ce laps de temps que les entreprises qui veulent conquérir le marché iranien devront se positionner, tout en se préparant dès aujourd'hui.

D'après la Banque Mondiale, l'Iran est le pays le moins dépendant des importations de denrées alimentaires dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Toutefois, une sécheresse cyclique récemment influence les besoins d'importations, particulièrement sur des denrées telles que le blé. Le besoin d'infrastructures se justifie afin de disposer d'une plus grande mécanisation des tâches pour améliorer la productivité ainsi que les systèmes d'irrigation, qui sont pour l'instant limités à environ la moitié des terres cultivées. Face à cette demande d'un marché prometteur, la Chambre de commerce et d'industrie franco-iranienne, ainsi que l'Association pour le Développement des Échanges Internationaux de Produits et Techniques Agroalimentaires (ADEPTA, regroupement d'équipementiers du secteur agroalimentaire agricole), ont pour mission de transmettre aux entreprises françaises leur expertise par le parrainage et l'accompagnement sur ce marché.

La France et l'Iran entretiennent des relations économiques limitées. En effet, la dernière série de sanctions adoptée à l'encontre de l'Iran explique la très forte réduction des échanges bilatéraux ces dernières années. Les importations en provenance d'Iran ont connu une chute brutale entre 2011 et 2013 (1,77 milliard d'euros en 2011, contre 62 millions d'euros en 2013). Outre l'arrêt des importations françaises de pétrole iranien du fait de l'embargo de l'Union européenne en janvier 2012, les exportations dans les autres secteurs ont également fortement diminuées ; les produits pharmaceutiques constituent aujourd'hui le principal objet des exportations françaises. Les importations en provenance d'Iran restent principalement des produits agroalimentaires et des textiles. Le ministère français des Affaires étrangères constate néanmoins que le renforcement de la coopération bilatérale dans les domaines culturel, éducatif, scientifique et technique est en cours, prenant ainsi le dessus sur la coopération économique.

L'exemple de l'industrie automobile

En raison des sanctions, l'économie iranienne s'est fortement fragilisée et ses principaux acteurs sont aujourd'hui l'État (jusqu'à 80 % du PNB) et les fondations (40-45 % du PNB). Cette organisation tripartite constitue également un point de vigilance. En effet, le secteur public est le plus important, l'État ayant nationalisé la plupart des entreprises. Cette tendance a mené à une augmentation considérable des effectifs de la fonction publique. Par ailleurs, les données sur la répartition socioprofessionnelle en Iran montrent que la moitié de la population travaille dans le secteur tertiaire, celui-ci pesant 51 % du PIB. Il y a ainsi une certaine émergence de la classe moyenne. Il est question du dynamisme économique de cette nouvelle classe : elle a un pouvoir d'achat important, est très éduquée et jeune. Toutefois, elle se retrouve intégrée à un appareil économique lourd et rigide. En outre, le poids du secteur public dans l'économie est une entrave à l'entrepreneuriat et au secteur privé, ce dernier étant si minime en termes de contribution au PNB qu'il est impossible d'en estimer la part. Cette situation pourrait être qualifiée de « paradoxe de l'implication de l'État », ce dernier étant à la fois créateur et frein du dynamisme économique iranien.

Pour analyser le secteur automobile iranien, rappelons d'abord que le nombre de kilomètres de routes asphaltées a augmenté de 75 % en sept ans (58 000 km en 2005, pour 100 000 km en 2012). Ensuite, le marché iranien est en plein essor dans ce domaine où de fortes opportunités se présentent : 50% du parc automobile iranien a plus de 25 ans. Enfin, il faut souligner la relation très ancienne entretenue entre les entreprises automobiles françaises et l'Iran.

Toutefois, le secteur automobile iranien évolue dans un contexte duoplistique très protectionniste. L'État iranien a accordé aux deux principales entreprises iraniennes (Saipa et Iran Khodro) une exclusivité sur la production de voitures de type « citadines » et les « familiales compactes ». Ces entreprises ont pour actionnaire l'État lui-même, ce qui rend ce dernier omniprésent dans ce secteur. Pour pénétrer ce marché à très fort potentiel, il est donc indispensable de passer par ces entreprises favorisées par le régime. Le groupe Renault est déjà présent sur le marché iranien. Il est en effet actionnaire à 51 % de Renault Pars et a décidé, dès 2004, de créer une société d'assemblage conjointe avec Iran Khodro et Saipa. Cette société représentant un investissement de 300 millions d'euros avait une capacité de production de 300 000 unités par an. Cette société est destinée à distribuer aux deux groupes industriels locaux - Iran Khodro et Pars Khodro - des composants pour l'assemblage de véhicules. Le Groupe PSA dispose également d'une joint-venture avec Iran Khodro depuis plusieurs années.

Néanmoins, malgré une perception contrastée de la France par les Iraniens du fait d'une position jugée ferme lors des négociations sur la levée des sanctions, la France n'est pas sans atouts dans le jeu économique qui se joue en Iran. S'il est difficile d'établir un panorama complet des domaines d'activité que la France doit particulièrement investir, il sera ici présenté deux exemples de secteurs prometteurs de l'économie iranienne dans lesquels les entreprises françaises disposent d'un véritable « avantage comparatif ».

Néanmoins, à la suite de la demande du lobby américain (United Against Nuclear Iran) de suspendre ses activités



sous peine de demander l'ouverture d'une enquête par le Congrès américain, le groupe PSA a dû se retirer de son deuxième marché en volume en juin 2012. Ce retrait s'explique aussi par l'accentuation des sanctions financières internationales contre l'Iran. Le groupe avait des difficultés à rapatrier le revenu de ses ventes iraniennes du fait du blacklisting de la banque iranienne par laquelle transitaient ses capitaux. Cependant, de par la nature du marché automobile sur le plan international et l'attrait des Américains pour celui-ci (n'oublions pas que « ce qui est bon pour General Motors est bon pour les États-Unis »), les firmes américaines sont d'ores et déjà en passe de tester la réaction du marché iranien devant les véhicules américains. Il faudra donc, pour les entreprises françaises, faire face à une forte concurrence américaine.

Le secteur de l'équipement automobile est également une opportunité pour les entreprises françaises riches d'un savoir-faire reconnu internationalement. Ainsi, Michelin souhaite retourner en Iran lorsque les sanctions seront levées, le pays étant anciennement son marché le plus important au sein de la région du Moyen-Orient. L'équipementier français Valeo est, quant à lui, présent en Iran depuis 2005. Il dispose d'une joint-venture avec Armco (la société Valeo Armco, détenue à 51% par Valeo et 49% par Armco).

Les caractéristiques économiques, culturelles et politiques du marché iranien complexifient grandement la compréhension des processus décisionnels et la marche à suivre concernant le développement d'une entreprise étrangère sur le territoire iranien. Ceci est le résultat d'une exclusion de l'Iran des affaires internationales qui a débutée il y a plus de 35 ans.

En outre, le marché économique iranien est presque atone, des années de sanctions ayant eu pour effet un délabrement progressif des infrastructures indispensables au développement économique. Celles-ci se révèlent obsolètes par rapport aux infrastructures des pays concurrents qui sont aujourd'hui beaucoup plus attractifs en termes de sécurité des investissements (e.g. le secteur gazier au Qatar est bien plus développé qu'en Iran, ce qui rend l'exploitation du gisement de SouthPars entre Téhéran et Doha source de conflits). Ce manque d'infrastructures est à la fois une opportunité et un frein au développement économique du pays. Une opportunité pour les entreprises du pays et étrangères, car une grande partie de celles-ci restent à construire ou à reconstruire. Un frein, car leur absence entrave le développement d'autres secteurs de l'économie. Comment implanter une chaîne logistique fiable dans l'état actuel des infrastructures portuaires, aéroportuaires et routières ? L'émergence économique de l'Iran se fera par étapes et nécessitera une adaptation de plusieurs secteurs vitaux pour le développement économique tel qu'internet, les transports, ou encore les données bancaires.

Une autre question se pose : l'Iran a-t-il assez de fonds pour relancer son économie ? Le fonctionnement de son économie sur les marchés internationaux est rouillé, et un temps d'adaptation sera nécessaire pour dégripper et relancer l'économie iranienne au sein du système international. Il en va de même pour l'économie internationale qui devra réintégrer l'Iran (à cet égard, la Birmanie a fait son retour dans l'économie internationale depuis près de 4 ans sans que l'on ne puisse assister au boom économique auquel on aurait pu s'attendre).

Jean-Baptiste Gruffaz

///Membre du Comité Défense économique

TTIP : RISQUES ET ENJEUX



Le TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership, aussi connu sous le nom de TAFTA Trans-Atlantic Free Trade Agreement) est un accord de commerce et d'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis. Il s'agit de la plus grande négociation commerciale bilatérale de l'Histoire, menée entre les deux premières puissances économiques du monde dans le but de créer un marché unique de huit cents millions de consommateurs. Les droits de douane étant déjà très bas entre ces deux zones, cet accord prévoit d'abaisser les barrières non tarifaires en harmonisant les normes techniques et sanitaires, en supprimant les quotas ou en simplifiant les formalités administratives. Cela facilitera donc l'accès des entreprises européennes au marché américain et réciproquement. Les secteurs concernés sont l'agriculture, la finance, l'industrie, les services, la santé, l'éducation ou encore la propriété intellectuelle. Initialement, le secteur de la culture était inclus mais la France s'y est vivement opposée.

L'objectif est de stimuler la croissance mais également de créer des emplois et de la richesse de part et d'autre de l'Atlantique. L'accord, dont les négociations ont commencé en 2013 et sont toujours en cours, devra être présenté au Conseil européen et au Parlement européen avant fin 2015 puis devra ensuite être ratifié séparément par les parlements nationaux des vingt-huit États membres de l'UE.

Pourquoi le TTIP est-il autant controversé et critiqué au sein de l'Union européenne alors qu'il bénéficie d'une opinion publique plus favorable¹ aux États-Unis ?

Des effets positifs attendus moindres qu'annoncés

Plusieurs économistes et chercheurs européens et américains expliquent que les effets positifs sur la croissance et l'emploi seraient moins importants qu'annoncés, comme pour la création du marché unique de l'Union européenne (UE).

Les études économiques utilisées pour promouvoir le traité sont toutes basées sur le même modèle économique : le Computable General Equilibrium². Or, ce modèle est critiqué entre autres car il considère que les secteurs les plus compétitifs d'une économie absorberont la totalité des ressources des secteurs en déclin. Ainsi, selon ce modèle, un ouvrier des hauts-fourneaux du Nord de la France licencié retrouverait instantanément un emploi dans une SSII³ de la technopole de Sophia Antipolis.

Des chercheurs de l'Université américaine de TUFTS dans le Massachusetts ont réalisé une étude sur les conséquences du TTIP⁴ avec un modèle économique différent⁵ intégrant une analyse plus fine des

1. « US Views on TTIP survey » : Pew Research Center, printemps 2014.

2. Modèle d'équilibre général calculable.

3. Société de Services en Ingénierie Informatique.

4. « Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, unemployment and instability », octobre 2014 - Jeromin Capaldo, Tufts University, USA.

5. United Nations Global Policy Model.

données macroéconomiques, notamment sur la dynamique de l'emploi.

Les conclusions de cette étude montrent au contraire une contraction de la croissance, de l'emploi, des salaires et des recettes fiscales de l'UE. Cela s'explique par le fait que le volume d'échanges commerciaux va augmenter entre deux zones qui échangent des biens du même type impliquant de demander à l'économie européenne d'être encore plus compétitive. Cette concurrence pourrait s'avérer contre-productive en France dans le contexte actuel de chômage élevé et de faible croissance. Ainsi, les pays scandinaves et la France seraient les plus touchés, avec pour cette dernière une baisse des exportations correspondant à environ 2% de leur produit intérieur brut (PIB), une perte nette d'environ 0,5 % de PIB, une diminution des revenus du gouvernement provenant de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) à hauteur de 0,6% du PIB et enfin, la suppression d'environ 130 000 emplois (600 000 à l'échelle de l'UE).

Il existe donc un risque que l'augmentation des importations en provenance des États-Unis se réalise aux dépens du commerce intra-européen. L'Allemagne serait moins affectée car, étant une grande puissance exportatrice, elle pourrait bénéficier de nouveaux débouchés dans un contexte de faible demande en UE.

L'étude démontre également que les pays européens seraient davantage isolés car dépendants des États-Unis et plus vulnérables à toute nouvelle crise financière en provenance de ce pays.

L'enjeu des normes

Des professeurs en sciences économiques et sociales⁶ rappellent que c'est la zone la plus riche et la plus forte qui impose ses normes à l'autre. En effet, dans le cadre du GATT⁷ (devenu l'OMC⁸ en 1995), les pays riches ont favorisé la libéralisation des secteurs nécessitant des technologies avancées tout en refusant d'ouvrir les secteurs où ils pouvaient être concurrencés tels que l'agriculture et le textile.

Or, les États-Unis forment une zone monétaire intégrée où le PIB par habitant est 40% plus élevé qu'au sein de l'UE et peuvent en outre améliorer la compétitivité de leurs entreprises en dévaluant le dollar. L'UE, quant à elle, est une zone politique et économique hétérogène dirigée par de nombreuses institutions. Elle ne peut pas actionner le levier monétaire en faveur d'une dévaluation car un euro fort favorise les économies du Nord, celles-là même qui ont davantage de pouvoir décisionnel.

De plus, les États-Unis disposent des plus grosses entreprises mondiales dans de nombreux secteurs stratégiques tels que l'électronique, l'informatique, la finance ou encore la grande distribution.

6. « TAFTA : l'accord du plus fort », septembre 2014 - Thomas Porcher et Frédéric Farah.

7. General Agreement on Tariffs and Trade.

8. Organisation Mondiale du commerce ou World Trade Organization.

D'autre part, les normes européennes sont globalement plus strictes qu'aux États-Unis. C'est notamment le cas pour l'agroalimentaire (OGM, pesticides, additifs alimentaires, etc.), l'environnement (les États-Unis n'ont pas ratifié le *protocole de Kyoto*) ou encore l'utilisation du principe de précaution (outre-Atlantique, il faut d'abord prouver la nocivité d'un produit avant de le retirer du marché).

Un des risques du TTIP est donc un nivellement par le bas en adoptant les normes américaines. Ces normes communes deviendraient alors des standards mondiaux, ce qui permettrait aux États-Unis de les imposer dans un second temps à l'Asie dans le cadre du « traité transpacifique », aujourd'hui en cours de négociation. Les entreprises européennes et asiatiques seraient alors obligées de supporter des coûts d'adaptation ou de subir la concurrence des entreprises américaines.

Le règlement des litiges public-privé

Un des points les plus controversés du traité est la création de tribunaux d'arbitrage qui autoriseront les entreprises à poursuivre des États en justice si celles-ci considèrent que leurs lois constituent une entrave à leur développement.

Ce type de tribunaux existe déjà comme le CIRDI¹, basé à Washington, qui a condamné des États souverains à payer des amendes à des firmes américaines. À titre d'exemple, le Canada a perdu contre le gazier Lone Pine car la province du Québec interdisait l'exploitation du gaz de schiste et l'Uruguay a été attaqué en justice par Philipp Morris pour ses campagnes anti-tabac. Le risque est donc que ce mécanisme soit utilisé à mauvais escient et que les spécificités propres à chaque pays soient compromises au bénéfice des multinationales.

Le manque de transparence

Enfin, le TTIP est critiqué pour son manque de transparence du fait de l'absence de contrôle démocratique et de débat public sur les négociations en cours². En effet, les représentants élus du peuple ne sont pas invités aux cycles de négociation alors que les lobbys des entreprises multinationales y sont très présents. Un rapport de l'ONG Corporate Europe Observatory publié le 14 juillet 2015 estime que 88 % des « parties prenantes » consultées par la Commission européenne sont des lobbys d'affaires (dont un cinquième ne figure pas dans le registre européen de transparence) quand les groupes d'intérêts publics, comme les ONG ou les associations de consommateurs, ne représentent que 9 % de ces rencontres.

En outre, l'accord prévu intègre une technique juridique anglo-saxonne, le *living agreement*, qui permettra aux parties prenantes de faire évoluer le traité une fois signé.

Mais les lobbys des multinationales ne sont pas les seuls vecteurs d'influence sur les négociations. En effet, l'ambassade des États-Unis à Berlin a proposé de financer les défenseurs du partenariat qui mettaient en place des débats pro-TTIP. Enfin, l'UE peut-elle négocier sereinement cet accord suite aux révélations des activités d'espionnage de la NSA ?

Conclusion

Le TTIP peut paraître éloigné de nos préoccupations quotidiennes. Pourtant ses enjeux sont multiples et fondamentaux car il impactera à la fois les modes de vie et l'économie européenne. Les représentants des multinationales et les technocrates de Bruxelles et de Washington discutent en ce moment des règles qui définiront notre modèle économique et social de demain. L'UE doit veiller à ce que l'accord ne bénéficie pas qu'aux firmes américaines et ne se fasse pas au détriment des citoyens européens.

La France, quant à elle, doit être vigilante quant aux conséquences de ce traité sur son indépendance, sa souveraineté et ses intérêts économiques. Il s'agit pour elle de protéger son patrimoine industriel et ses entreprises afin de préserver l'emploi. Ce traité ne doit pas remettre en cause ses traditions culturelles en termes d'alimentation, d'éducation et de santé publique, tout comme ses choix dans les domaines du droit social, de la fiscalité, de l'environnement ou encore de la régulation financière.

Il faut pour cela s'emparer du débat en amont afin de peser dans les négociations. En effet, une fois celles-ci achevées, les parlements américains, européens et nationaux se prononceront sur ce traité et il ne sera alors plus possible de revenir en arrière.

M.C.

/// Membre du Comité de Défense économique

1. Centre International pour le Règlement des différends relatifs aux Investissements.

2. «Docteur TTIP et Mister Tafta : Que nous réserve vraiment le traité transatlantique Europe/États-Unis ?», février 2015 - Maxime Vaudano, journaliste.



M. Jean-Michel OUDJANI est directeur des Etudes en intelligence économique d'un groupe français d'assurance et professeur d'intelligence économique à l'École Nationale d'Assurance (ENASS)

Rappelons tout d'abord que l'IE permet notamment à une entreprise d'acquérir des informations pertinentes et de protéger ses connaissances, le tout dans le but de pouvoir mener des actions concrètes. Cette définition posée, il est aisé de tisser des liens entre l'IE et le monde de l'assurance : collecte d'informations, confidentialité, gestion des risques... Mais avant cela, voici quelques repères du monde de l'assurance et de son environnement pour comprendre les enjeux actuels auxquels cette profession doit faire face.

Quelques chiffres. Le marché mondial de l'assurance est de 4780 milliards de dollars en 2014, avec l'Europe en tête des parts de marché (35,5%) devant les États-Unis (33,4%). En Europe, le Royaume-Uni est le premier marché, suivi de la France (199 milliards d'euros de cotisations) qui détient 3 compagnies dans les 10 premières, dont AXA, 1^{ère} compagnie européenne. Plusieurs types d'acteurs se partagent ce marché en France (compagnies d'assurances, réassureurs, mutuelles, institutions de prévoyance...). La France compte actuellement plus de 4 000 entreprises qui fabriquent, gèrent et/ou distribuent des offres d'assurances en 2015. Le paysage de l'assurance en France va pourtant changer dans les prochaines années. 5 à 6 grands groupes représenteront 80% du marché. En fait, ils se composeront de banques, d'assurances, de caisses de retraite, de fonds de pension, d'établissements financiers... Un univers unique, celui de la finance, se constitue actuellement, d'où la création récente du statut « d'intermédiaires financiers » et la mise en place d'une seule autorité du contrôle. Les dirigeants de ces futurs grands groupes auront mécaniquement une réelle influence sur la vie économique, sociale et publique du pays. Par leur poids financier et leurs réseaux relationnels, ils seront plus puissants que la plupart des pays du monde.

Les assureurs ont l'obligation de s'intéresser à leur environnement pour comprendre les chocs auxquels ils vont devoir faire face. Il y a le choc démographique, avec des migrations grandissantes, une population vieillissante et de plus en plus urbanisée ; le choc générationnel avec les différences de comportements et d'attentes (les générations X,Y,Z...); le choc écologique avec des catastrophes naturelles de plus en plus fréquentes et coûteuses ; le choc social avec 1 Français sur 8 qui vit avec moins de 977€ par mois ; le choc sécuritaire avec l'explosion du nombre de fraudes et de cambriolages ; le choc monétaire et financier avec comme exemple la valeur en or du dollar : en 1900, 100\$ valait 180g d'or, en 2010, 100\$ vaut 2g d'or. Enfin, n'oublions pas le choc économique avec le nombre grandissant de créations d'entreprises, particulièrement depuis 2008. Dans un contexte de crises multiples qui se superposent et s'auto-entretiennent, seule une rupture basée sur la relance d'un cercle vertueux peut mettre fin à cette situation. Le point de départ est le retour de la confiance qui nécessite l'adoption de valeurs partagées susceptibles de mettre fin à la crise

morale qui est la source des autres crises (bancaire, financière, économique, sociale, politique...).

Une compagnie d'assurance détient un grand nombre d'informations clefs portant aussi bien sur une entreprise (dirigeants, employés, activités...) que sur une personne physique (le patrimoine possédé, la situation familiale, l'état de santé...). La vente d'une compagnie implantée dans une région ou un pays (ex : AGF vendues à Allianz ou Gras Savoye cédée à Willis) est aussi une perte d'informations (actifs immatériels) et par conséquent de moyens d'influence politique et économique dans la région ou le pays concerné(e).

Le monde de l'assurance doit actuellement faire face au choc digital. Il concerne tous les aspects de la profession (commercial, produit, gestion, relations-clients...) et couvre un large domaine (de la révolution des objets à la mutation-même de l'humain). Le big data a pour effet de rendre visible la richesse et la masse d'informations dont disposent les assureurs, ce qui suscite des convoitises de la part de grands acteurs de l'internet, du numérique mais aussi de grandes puissances. La révolution des imprimantes 3D et surtout des objets connectés va modifier en profondeur la façon d'exercer le métier et la « matière assurable ». Ces objets connectés vont permettre de mieux connaître le client et donc de mieux le servir. Les assureurs vont influencer des marchés entiers. Par exemple, ils diront qui sera le responsable en cas d'accident d'une voiture roulant sans chauffeur (le conducteur, le constructeur, le fabricant de logiciel, le fournisseur de données de géolocalisation...) ou encore en cas de défaillance d'un outil domotique. Le digital a donc un grand impact pour l'assureur. Pour lui, c'est la possibilité de prévenir le risque, donc de faire baisser la sinistralité et les primes de ses clients, ce qui représente un véritable atout dans un univers hyper concurrentiel. La conséquence est que cette profession va de plus en plus s'intéresser aux comportements des assurés et cherchera à leur faire adopter les « bons gestes ». Des assureurs utilisent déjà des techniques comme les serious game pour apprendre ou se former. D'autres s'intéressent aux recherches permettant de compenser des handicaps physiques ou d'accroître des capacités. Cette révolution des objets, les progrès en cours dans le domaine des robots et de « l'homme augmenté » et le big data qui se banalise, ont pour effet de créer de nouvelles peurs comme les risques d'intrusion, d'usurpation d'identité, de manipulation, de réputation, de vol de données, de cybercriminalité... Elles sont paradoxalement des opportunités à assurer, donc des facteurs de croissance pour l'assurance. Dans ce contexte de révolution des objets, de mutation de l'humain et d'évolutions multiples, les assureurs vont distinguer de plus en plus entre les risques « subis » et ceux « choisis » par les assurés. Ils passeront progressivement d'une logique de réparation et d'indemnisation à celle de prévention. Il s'agira aussi de protéger l'homme dans sa réalité sans oublier de respecter son humanité c'est-à-dire son identité et sa dignité d'être humain.

Marc Cazabat

/// Responsable du Comité de Défense économique

L'IMPACT DES ETI EN FRANCE



La catégorie des *Entreprises de Taille Intermédiaire* (ETI) a été créée par la loi de modernisation de l'économie de 2008, afin d'optimiser le développement du tissu économique et industriel¹.

Ces entreprises sont près de 5 000 en France et emploient environ un quart des salariés équivalent temps plein (ETP) de la population active. Elles sont de fait une source de dynamisme économique et d'innovation fondamentales pour le pays, ainsi qu'un potentiel de rayonnement à l'international important, représentant plus du tiers des exportations françaises.

De 2009 à 2014, les ETI ont créé 30% des emplois dans l'économie, à rebours de la courbe des créations d'emplois dans les grandes entreprises. Ces ETI deviennent la principale source de dynamisme du pays, pilier indispensable de l'aménagement du territoire. Les deux tiers ont moins de 500 salariés, et ont des actionnaires principalement familiaux. Pour autant, elles réalisent 27,6% du chiffre d'affaires et 22,9% de la valeur ajoutée sur le plan national, grâce à leur compétitivité et à un investissement régulier dans la recherche et développement (R&D) et la modernisation de l'outil de production.

Malgré cela, la fiscalité des entreprises et les tâches administratives et réglementaires sont perçues aujourd'hui par près de 80% d'entre elles comme un grand frein à leur compétitivité. La baisse de la fiscalité, notamment, est la principale attente vis-à-vis du gouvernement. Cependant, la confiance avec l'administration progresse avec les soutiens créés ou rendus possibles pour le financement et l'innovation (le crédit d'impôt recherche, la Banque publique d'investissement (BPI), les pôles de compétitivité, etc.).

La croissance externe est au cœur des stratégies de développement des ETI. Leur forte ouverture à l'international est l'une des caractéristiques distinguant ETI et PME. En 2010, d'après une étude de KPMG, 80% des ETI avaient une activité à l'international, et 28% réalisaient plus de 30% de leur chiffre d'affaires à l'exportation. Ce déploiement à l'international se caractérise de différentes manières : conquête de nouveaux marchés, implantation d'usines de production, création de filiales de distribution à l'étranger, rachat d'entreprises étrangères.

Globalement les ETI déploient trois types de stratégies d'internationalisation : l'exportation, puis l'implantation (rachat ou création de filiales) et dans une moindre mesure, elles mettent en place des partenariats, des joint-ventures, ou pratiquent l'export indirect.

Cet engouement rencontre toutefois différents écueils : déficit de compétitivité, différences d'usages et de cultures avec les entreprises partenaires, manque de moyens financiers et humains.

Les ETI ont longtemps mieux résisté à la crise que les PME ou les grands groupes. Mais cette résilience à la crise est en train de s'effriter. Tout en restant positif, le solde net de la création d'emplois dans les ETI est en nette régression (5 620 en 2014 pour 29 976 en 2010). Il s'agit donc de consolider et de pérenniser l'atout social, économique et technologique que sont les ETI pour le pays.

Plusieurs pistes pourraient être explorées par les politiques publiques pour la facilitation d'accès à des capitaux suffisants permettant la croissance interne mais aussi externe de l'entreprise, en en garantissant l'indépendance. Par ailleurs, l'intensification de la coopération entre PME, ETI et grands groupes - notamment pour s'ouvrir à l'international - pourrait inverser la tendance et retrouver la dynamique qui s'essouffle actuellement.

Joseph de Lavilleon
Julien Herten

///Membres du Comité Défense économique

1. Une ETI doit avoir entre 250 et 4999 salariés, et soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliard d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros. Par ailleurs, une entreprise qui a moins de 250 salariés, mais plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et plus de 43 millions d'euros de total de bilan est aussi considérée comme une ETI.

FOCUS SUR « INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE », L'ÉMISSION CONSACRÉE AUX COULISSES DE LA MONDIALISATION



Chaque semaine, « Intelligence économique » nous plonge dans l'univers de la guerre économique. En une dizaine de minutes, Ali Laïdi parvient à rendre accessible la matière, à travers des sujets aussi variés que « Le yoga, nouvelle arme d'influence », « Société militaire privée, le business de la guerre », ou encore « Investissements chinois : menaces ou opportunités pour la France ? ». Retour sur l'émission consacrée aux origines de l'IE.

Venise : au coeur d'une guerre économique

Pour le journaliste et chercheur Ali Laïdi, la guerre économique serait une vieille histoire : celle de Venise, qui remonte au XII^{ème} siècle lorsque la cité des Doges était réputée pour semer la « terreur commerciale » en Méditerranée. Pour mener cette guerre économique, Venise ne reculait devant rien :

«Un État omniprésent utilise sa diplomatie pour conquérir des marchés et décrocher des privilèges pour ses propres marchands. (...) La république est bien entendu une république guerrière qui a mené des combats incessants contre Gênes qui est sa principale rivale économique, contre les Catalans, qui sont les autres compétiteurs économiques en Méditerranée, mais aussi contre les Grecs et les Normands. Tout au long de l'histoire, il y a bien entendu aussi des conflits et une compétition qui est une compétition non seulement sur les marchés mais aussi sur les mers à coup de bataille maritime, de bataille navale rangée mais aussi à coup d'actes de piraterie, de pillages sur les côtes, etc.»

La sérénissime ira même jusqu'à sacrifier sa propre production de sel pour imposer son monopole sur toute l'Europe. «Dans la deuxième moitié du XV^{ème} siècle, les rentrées de la République de Venise sont équivalentes à celles du royaume de France ».

L'équipe de rédaction du Comité Défense économique vous recommande cette émission, diffusée le dimanche à 23h15 sur France 24 et en replay sur www.france24.com.

NOTRE RENCONTRE D'EXPERTS :

Interview des trois cofondateurs du cabinet d'intelligence économique **MIRESO**



ANAJ IHEDN : Guillaume, Benjamin et Nathalie, vous êtes les cofondateurs de MIRESO. Quels sont vos parcours respectifs ?

Guillaume Buguellou :

Je suis issu d'une formation d'École de commerce, enrichie par un MBA en intelligence économique effectué au sein de l'École de guerre économique (EGE). Très tôt, j'ai pu avoir des expériences professionnelles au sein de **différentes entreprises de tous secteurs** (entreprises publiques, de l'industrie, commerciales...). J'ai rapidement eu la chance d'occuper des postes à responsabilité.

Benjamin Martin-Tardivat :

Je suis diplômé d'un DEA en droit civil et d'une spécialisation en **propriété intellectuelle (PI)**. Avocat à la Cour, spécialisé depuis plus de 15 ans en droit de la PI, je suis fondateur et associé du cabinet WITETIC, spécialisé dans ce domaine. À l'origine de méthodes d'évaluation financière innovantes, j'enseigne également à l'IFIC, l'institut de formation des entreprises de la beauté (cosmétiques et parfumerie).

Nathalie Grasselli :

Je suis à l'origine du projet. Je suis diplômée en arts appliqués, commerce et **marketing, management et intelligence économique**. Si nous devions résumer mon parcours : il est toujours agréable de voir que les visions stratégiques proposées sont mises en œuvre quelques années après votre départ. Plus sérieusement, j'ai occupé des postes de responsables de développement commercial et marketing, chef de secteur, manager... dans des sociétés de services (start-up ou ETI), des centres de formation continue ou des cabinets de conseil. Mon credo : la gestion du new business, le diagnostic des problématiques d'entreprises et la construction de réponses adaptées.

ANAJ IHEDN : Comment avez-vous eu l'idée de fonder Mireso ?

Mireso :

Cette idée a germé à la suite d'un constat que nous partageons : l'intelligence économique regroupe des acteurs dispersés sur plusieurs métiers mais qui ont la particularité de fonctionner **en réseau**, appelant ainsi à la **mutualisation des ressources**. Sur un marché mondial que nous estimons à près de 24 milliards d'euros, Mireso vient soutenir les acteurs de l'intelligence économique dans leur démarche de développement commercial et marketing en travaillant sur les composantes de l'équipe commerciale de l'entité.

Il s'agit principalement de la **force de vente**. Les missions à très forte valeur ajoutée que les acteurs de l'intelligence économique mènent, représentent un coût et un investissement en temps importants pour les entreprises clientes. Ce qui est lourd pour l'activité commerciale de ces derniers. C'est donc sur un créneau simple que nous baserons nos actions auprès des entreprises, à savoir la façon de rendre attrayants des expertises, des outils et des méthodologies disparates, dans une logique d'homogénéisation et de capitalisation, pour qu'elles suscitent l'intérêt et la curiosité des dirigeants. Nous avons déjà défini notre angle d'attaque, il est néanmoins un peu tôt pour en parler.

Nous offrons la possibilité, aux acteurs de l'intelligence économique de bénéficier d'une **force de vente mutualisée** et d'offrir de missions sur lesquelles ils pourront se positionner. Gagner du temps et travailler en réseau pour se concentrer sur leur réelle valeur ajoutée : l'expertise et l'analyse.

ANAJ IHEDN : Quelle est votre première étape ?

Mireso :

La première étape est l'étude des perspectives de développement des professionnels de l'intelligence économique pour l'année 2015.

Plus précisément, il s'agit dans un premier temps d'améliorer la connaissance que les organisations professionnelles possèdent des acteurs qu'elles représentent et, pour nous, d'affiner notre offre de service pour mieux répondre aux besoins des professionnels de l'intelligence économique en matière de développement commercial et marketing. Au final, mieux connaître l'ensemble des acteurs de notre sphère nous permettra de faire face aux enjeux auxquels nous devons répondre pour gagner ensemble. Il va de soi que nous reproduirons cette étude pour en maximiser les retours et en affiner les résultats dans les années qui viennent.

Elle s'adresse prioritairement aux prestataires de services spécialisés en intelligence économique mais aussi à tous les acteurs qui travaillent dans le renseignement économique, la veille informationnelle ou l'influence.

Propos recueillis par **Marc Cazabat**

/// Responsable du Comité de Défense économique